

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ІЗМАЇЛЬСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
КАФЕДРА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ ТА ТУРИСТИЧНОЮ
ДІЯЛЬНІСТЮ



ЄВРОПЕЙСЬКА КРЕДИТНО-ТРАНСФЕРНА СИСТЕМА

ІНФОРМАЦІЙНИЙ ПАКЕТ

освітній ступінь	<u>магістр</u>
галузь знань	<u>07 Управління та адміністрування</u>
спеціальність	<u>076 Підприємництво, торгівля</u> <u>та біржова діяльність</u>

ЗМІСТ

- 1. Загальна інформація про факультет та випускову кафедру**
- 2. Описи освітніх програм спеціальності**
- 3. Інформація про окремі компоненти освітньої програми**

1. ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ ПРО ФАКУЛЬТЕТ ТА ВИПУСКОВУ КАФЕДРУ

1.1. Інформація про факультет

Назва: факультет управління, адміністрування та інформаційної діяльності

Адреса: пр. Миру 9, каб. 203

Телефон деканату: (04841) 5-32-42

Веб-сторінка факультету: <http://fei.idgu.edu.ua/>

Електронна пошта: -

Декан факультету: к. істор. н. Татаринов І.Є.

1.2. Інформація про кафедру

Назва: кафедра управління підприємницькою та туристичною діяльністю

Адреса: пр. Миру 9, каб 207

Телефон кафедри: -

Веб-сторінка кафедри: <http://fei.idgu.edu.ua/>

Електронна пошта: kafedra.uptd@gmail.com

Завідувач кафедри: к.е.н., доц. Сорока Л.М.

Перелік освітніх програм спеціальності*: Освітньо-професійна програма «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність: економіка та управління підприємствами. Менеджмент проектів і консалтинг» спеціальності 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

* Зазначається можливість навчання за освітніми програмами, що передбачають здобуття додаткової спеціальності (предметної спеціальності, спеціалізації) відповідно до наказів МОН України № 506 від 12.05.2016 р. та № 567 від 25.05.2016 р.

2. ОПИСИ ОСВІТНІХ ПРОГРАМ СПЕЦІАЛЬНОСТІ

2.1. Освітньо-професійна програма «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність: економіка та управління підприємствами. Менеджмент проектів і консалтинг» спеціальності 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

2.2.1. Профіль освітньої програми зі спеціальності 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність (за освітньою програмою «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність: економіка та управління підприємствами. Менеджмент проектів і консалтинг»)

1 – Загальна інформація	
Повна назва вищого навчального закладу та структурного підрозділу	Ізмаїльський державний гуманітарний університет, факультет управління, адміністрування і інформаційної діяльності, кафедра управління підприємницькою та туристичною діяльністю
Ступінь вищої освіти та назва кваліфікації мовою оригіналу	Магістр, кваліфікація: магістр підприємництва, торгівлі та біржової діяльності за спеціалізацією «Економіка та управління підприємствами. Менеджмент проектів і консалтинг»
Офіційна назва освітньої програми	Освітньо-професійна програма другого (магістерського) рівня вищої освіти «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність: економіка та управління підприємствами. Менеджмент проектів і консалтинг»
Тип диплому та обсяг освітньої програми	Диплом одиничний, 90 кредитів ЄКТС, термін навчання – 1 рік 4 місяці
Наявність акредитації	Сертифікат про акредитацію серія НД №16914310 від 21.10.2017
Цикл/рівень	НРК України – 8 рівень, FQ-EHEA – другий цикл, EQF-LLL – 8 рівень
Передумови	Наявність ступеня бакалавра або магістра (освітньо-кваліфікаційного рівня спеціаліста)
Мова(и) викладання	Українська
Термін дії освітньої програми	01.12.2021
Інтернет-адреса постійного розміщення опису освітньої програми	http://idgu.edu.ua/ects
2 – Мета освітньої програми	
Програма призначена для оволодіння студентами інноваційними концепціями та системами менеджменту функціями, методами, технологіями управління організаціями та їх підрозділами, методологією наукових досліджень, вироблення навичок професійної (аналітичної, викладацької, консультативної, комунікативної, управлінської) діяльності, формування здатностей застосовувати набуті знання, щодо оцінки потенціалу установ сфери підприємництва, торгівлі та біржової діяльності та підвищення ефективності їх діяльності в не детермінованих умовах функціонування.	
3 – Характеристика освітньої програми	
Предметна область	07 управління та адміністрування / 076 Підприємництво, торгівля

(галузь знань, спеціальність, спеціалізація)	та біржова діяльність / Економіка та управління підприємствами. Менеджмент проектів і консалтинг <i>Об'єкти вивчення:</i> господарська діяльність із виробництва та обігу товарів і послуг, яка здійснюється суб'єктами господарювання з метою забезпечення їх ефективного управління і розвитку. <i>Цілі навчання:</i> підготовка висококваліфікованих фахівців з підприємництва, торгівлі та біржової діяльності, які володіють методологією й інструментальним апаратом в управлінській, науково-дослідній, навчальній, експертно-консалтинговій сферах. <i>Теоретичний зміст предметної області:</i> теоретико-методологічні, науково-методичні і прикладні засади підприємницької, торговельної та біржової діяльності, які забезпечують прийняття обґрунтованих професійних рішень і здійснення наукових досліджень. <i>Методи, методики та технології:</i> включають систему інноваційних методів, професійних методик та технологій, застосування яких дозволяє вирішувати наукові і практичні завдання щодо забезпечення ефективного функціонування та розвитку підприємницьких, торговельних й біржових структур.
Орієнтація освітньої програми	Освітньо-професійна
Основний фокус освітньої програми та спеціалізації	Спеціальна освіта в галузі управління і адміністрування, що орієнтована на підготовка фахівців, здатних ідентифікувати та вирішувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у сфері управління організаціями на засадах оволодіння системою компетентностей.
Особливості програми	Програма поєднує теоретичний зміст предметної області з можливістю вирішення прикладних завдань у сфері управління закладами освіти. Програма містить два види практики: виробничу та науково-дослідну з підготовкою кваліфікаційної роботи.
4 – Придатність випускників до працевлаштування та подальшого навчання	
Придатність до працевлаштування	Відповідно до кваліфікації магістр може займати первинні посади згідно з Національним класифікатором України «Класифікатор професій» ДК 003:2010:13 Керівники малих підприємств без апарату управління 131 Керівники малих підприємств без апарату управління 1311 Керівники малих підприємств без апарату управління в сільському, мисливському, водному господарствах, лісівництві, рибному промислі 1312 Керівники малих підприємств без апарату управління в промисловості 1313 Керівники малих підприємств без апарату управління в будівництві 1314 Керівники малих підприємств без апарату управління в оптовій та роздрібній торгівлі 1315 Керівники малих підприємств-готелів та закладів ресторанного господарства без апарату управління 1316 Керівники малих підприємств без апарату управління на транспорті, у складському господарстві та зв'язку

	<p>1317 Керівники малих підприємств без апарату управління в комерційному обслуговуванні</p> <p>1318 Керівники малих підприємств без апарату управління в побутовому обслуговуванні</p> <p>1319 Керівники інших малих підприємств без апарату управління</p> <p>14 Менеджери (управителі) підприємств, установ, організацій та їх підрозділів</p> <p>141 Менеджери (управителі) у сільському, мисливському, лісовому, рибному та водному господарствах</p> <p>1439 Менеджери (управителі) в інших сферах обробної промисловості та у виробництві електроенергії, газу та води</p> <p>1452 Менеджери (управителі) в оптовій торгівлі та посередництві у торгівлі</p> <p>1453 Менеджери (управителі) в роздрібній торгівлі побутовими та непродовольчими товарами та їх ремонті</p> <p>1453.1 Менеджери (управителі) в роздрібній торгівлі побутовими товарами</p> <p>1453.2 Менеджери (управителі) в роздрібній торгівлі непродовольчими товарами</p>
Подальше навчання	Мають право продовжити навчання на третьому освітньо-науковому рівні вищої освіти
5 – Викладання та оцінювання	
Викладання та навчання	<p>Студентоцентроване навчання; реалізація індивідуальної освітньої траєкторії здобувача вищої освіти; забезпечення органічного поєднання в освітньому процесі освітньої, наукової та інноваційної діяльності; поєднання теоретичного навчання з практичною спрямованістю підготовки фахівців. Освітній процес здійснюється за такими формами: навчальні заняття; самостійна робота; практична підготовка; факультативні заняття; контрольні заходи.</p> <p>Основними видами навчальних занять в Університеті є: лекція; лабораторне, практичне, семінарське, індивідуальне заняття; консультація.</p>
Оцінювання	Оцінювання навчальних досягнень студентів здійснюється за 100-бальною шкалою та традиційною шкалою (відмінно, добре, задовільно, незадовільно; зараховано, не зараховано). Система оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти включає вхідний, поточний, проміжний, підсумковий семестровий, відстрочений, ректорський контроль знань та атестацію.
6 – Програмні компетентності	
Інтегральна компетентність	Здатність розв'язувати складні завдання і проблеми у галузі підприємництва, торгівлі та біржової діяльності або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій за невизначених умов і вимог.
Загальні компетентності (ЗК)	<p>ЗК 1. Здатність генерувати нові ідеї (креативність).</p> <p>ЗК 2. Здатність спілкуватися професійною іноземною мовою.</p> <p>ЗК 3. Вміння виявляти, ставити, вирішувати проблеми та приймати обґрунтовані рішення.</p> <p>ЗК 4. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації, бути критичним та самокритичним.</p> <p>ЗК 5. Здатність до ефективної зовнішньої та внутрішньої</p>

	комунікації.
Фахові компетентності спеціальності (ФК)	<p>СК 1. Здатність розробляти та реалізовувати стратегію розвитку підприємницьких, торговельних та біржових структур.</p> <p>СК 2. Здатність проводити дослідження з використанням теоретичних та прикладних досягнень в сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.</p> <p>СК 3. Здатність проводити оцінювання продукції, товарів і послуг в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.</p> <p>СК 4. Здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.</p> <p>СК 5. Здатність до вирішення проблемних питань і нестандартних ситуацій у професійній діяльності за умов невизначеності та ризиків.</p> <p>ФК 6. Здатність до ініціювання та реалізації інноваційних проектів в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.</p> <p>СК 7. Здатність застосовувати загальнонаукові та спеціальні методи наукових досліджень для формування пропозицій у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.</p> <p>СК 8. Здатність вирішувати задачі з прогнозування процесів розвитку підприємницьких, торговельних і біржових структур із використанням економіко-математичних методів і інформаційних технологій.</p>
7 – Програмні результати навчання	
	<p>ПРН 1. Уміти продукувати нові ідеї щодо розвитку підприємницьких, торговельних та біржових структур і впроваджувати їх.</p> <p>ПРН 2. Використовувати іноземну мову для забезпечення результативної наукової та професійної діяльності в підприємницьких, торговельних і біржових структурах.</p> <p>ПРН 3. Визначати, аналізувати проблеми підприємництва, торгівлі і біржової діяльності та розробляти заходи щодо їх вирішення.</p> <p>ПРН 4. Виявляти ініціативу і самостійність дій в різних ситуаціях, критично оцінювати явища та процеси у сфері підприємництва, торгівлі і біржової діяльності.</p> <p>ПРН 5. Застосовувати бізнес-комунікації для підтримки взаємодії підприємства з його внутрішнім та зовнішнім середовищем.</p> <p>ПРН 6. Визначати та впроваджувати стратегічні плани розвитку суб'єктів господарювання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.</p> <p>ПРН 7. Вміти здійснювати теоретичні і прикладні дослідження у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності з використанням сучасних методів і технологій.</p> <p>ПРН 8. Оцінювати за різними параметрами продукцію, товари, послуги, а також процеси, що відбуваються в підприємницьких, торговельних і біржових структурах, та робити відповідні висновки для прийняття управлінських рішень.</p> <p>ПРН 9. Вміти управляти суб'єктами господарювання у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності з метою забезпечення їх ефективності.</p> <p>ПРН 10. Демонструвати вміння вирішувати проблемні ситуації, що виникають в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур за умов невизначеності і ризиків.</p> <p>ПРН. 11. Впроваджувати інноваційні проекти з метою створення умов для ефективного функціонування та розвитку підприємницьких, торговельних і біржових структур.</p>
8 – Ресурсне забезпечення реалізації програми	
Кадрове забезпечення	<p>Проектна група спеціальності складається з трьох науково-педагогічних працівників, які працюють у закладі освіти за основним місцем роботи і мають науковий ступінь та вчене звання. Науково-педагогічні працівники, які здійснюють освітній процес, мають стаж науково-педагогічної діяльності понад два роки та</p>

	<p>рівень наукової та професійної активності, який засвідчується виконанням неменше чотирьох видів та результатів з перелічених у пункті 30 чинних Ліцензійних умов. При цьому склад групи забезпечення відповідає вимогам: частка тих, хто має науковий ступінь та/або вчене звання становить понад 50 відсотків; частка тих, хто має науковий ступінь доктора наук та/або вчене звання професора понад 25 відсотків загальної кількості членів групи забезпечення.</p>
Матеріально-технічне забезпечення	<p>Забезпеченість навчальними приміщеннями для проведення освітнього процесу становить понад 2,4 м² на одного здобувача освіти. Забезпеченість навчальних аудиторій мультимедійним обладнанням повинна становити не менше ніж 30%. Здобувачі вищої освіти, які цього потребують, забезпечені гуртожитком (100%). Соціально-побутова інфраструктура: бібліотека, у тому числі читальний зал; пункти харчування (їдальня та два буфети); актові зали; спортивні зали та спортивні майданчики; студентський палац (клуб); медичний пункт. Здобувачі вищої освіти забезпечені комп'ютерними робочими місцями (комп'ютерна техніка із строком експлуатації не більше восьми років), лабораторіями, обладнанням, устаткуванням, необхідними для виконання освітнього процесу.</p>
Інформаційне та навчально-методичне забезпечення	<p>Забезпеченість бібліотеки вітчизняними та закордонними фаховими періодичними виданнями відповідного або спорідненого профілю, в тому числі в електронному вигляді понад 4 найменування. Доступ до баз даних періодичних наукових видань англійською мовою відповідного або спорідненого профілю. Наявність офіційного веб-сайта закладу освіти, на якому розміщена основна інформація про його діяльність (структура, ліцензії та сертифікати про акредитацію, освітня/освітньо-наукова/ видавничча/атестаційна (наукових працівників) діяльність, зразки документів про освіту, умови для доступності осіб з інвалідністю та інших мало мобільних груп населення до приміщень, навчальні та наукові структурні підрозділи та їх склад, перелік навчальних дисциплін, правила прийому, контактна інформація).</p> <p>Наявність сторінки на офіційному веб-сайті закладу освіти англійською мовою, на якому розміщена основна інформація про діяльність (структура, ліцензії та сертифікати про акредитацію, освітні/освітньо-наукові програми, зразки документів про освіту). Правила прийому іноземців та осіб без громадянства, умови навчання та проживання іноземців та осіб без громадянства, контактна інформація (у разі започаткування або провадження підготовки іноземців та осіб без громадянства). Наявність електронних освітніх ресурсів на основі платформ дистанційного навчання MOODLE та Google Suite for Education, автоматизованої системи управління освітнім процесом. Навчально-методичне забезпечення: опис освітньої програми, початковий план, робочі програми навчальних дисциплін, навчальні матеріали з кожної дисципліни навчального плану, програми практичної підготовки, методичні матеріали для проведення атестації здобувачів вищої освіти.</p>
9 – Академічна мобільність	
Національна	На основі двосторонніх договорів між ІДГУ та закладами вищої

кредитна мобільність	освіти України (Державний вищий навчальний заклад «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди», Державний вищий навчальний заклад «Ужгородський національний університет», Донецький національний університет імені Василя Стуса, Одеський національний університет імені І.І. Мечникова, Полтавський національний педагогічний університет імені В.Г. Короленка, Центрально український державний педагогічний університет імені Володимира Винниченка).
Міжнародна кредитна мобільність	Угоди щодо академічного обміну та проведення навчальних практик з Галацьким університетом «Дунеря де Жос»(Universitatea Dunarea de Jos din Galați , Румунія), Кишинівським педагогічним університетом імені І. Крянге (Universitatea Pedagogică de Stat “Ion Creangă”, Республіка Молдова)
Навчання іноземних здобувачів вищої освіти	Наявна можливість для фізичних осіб

2.1.2 Перелік компонент ОП

Код н/д	Компоненти освітньої програми (навчальні дисципліни, курсові проекти (роботи), практики, кваліфікаційна робота)	Кількість кредитів	Форма підсумкового контролю
Обов'язкові компоненти ОП			
ОК 1.	Методологія та організація наукових досліджень	4	залік
ОК 2.	Економічне управління діяльністю суб'єктів господарювання	4	екзамен
ОК 3.	Конкурентоспроможність підприємства та оцінка якості його продукції, товарів і послуг	4	екзамен
ОК 4.	Англійська мова за професійним спрямуванням	4	екзамен
ОК 5.	Стратегічний менеджмент	4	екзамен
ОК 6.	Стратегічний маркетинг	4	
ОК 7.	Виробнича практика	6	захист практики
ОК 8.	Науково-дослідна практика з підготовкою кваліфікаційної роботи	14	захист практики
Загальний обсяг обов'язкових компонент:		44	
Вибіркові компоненти ОП			
<i>Вибірковий блок 1 (вибір факультету)</i>			
ВБ 1.1.	Управління проектами та ризиками	4	екзамен
ВБ 1.2.	Економіка і організація інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств	4	екзамен
ВБ 1.3.	Управління консалтинговим бізнесом	4	екзамен
ВБ 1.4.	Прогнозування та моделювання в управлінні підприємницькою діяльністю	6	екзамен
ВБ 1.5.	Управління торгівельною та біржовою діяльністю	4	екзамен
<i>Вибірковий блок 2 (вільний вибір студента)</i>			
ВБ 2.1.	Фінансовий менеджмент / Фондовий ринок і цінні папери		
ВБ 2.2.	Управління розвитком компанії/ Інтелектуальний бізнес	4	залік
ВБ 2.3.	Мотиваційний менеджмент / Кадровий менеджмент	4	залік

ВБ 2.4.	Тренінг-курс: Прийняття управлінських рішень / Тренінг-курс: Вирішення ділових ситуацій	4	залік
ВБ 2.5.	Антикризове управління підприємством / Управління фінансовою санацією підприємств	4	залік
ВБ 2.6.	Обґрунтування та експертиза бізнес-проектів / Аудит і оцінювання управлінської діяльності	4	залік
	Загальний обсяг вибіркового компонента:	46	
	ЗАГАЛЬНИЙ ОБСЯГ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ	90	

2.1.3. Форма атестації здобувачів вищої освіти

Атестація випускників, які навчалися за спеціальністю 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність за освітньою програмою «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність: економіки та управління підприємствами. Менеджмент проектів і консалтинг» проводиться у формі атестаційного екзамену з економіки та управління підприємствами, менеджмент проектів і консалтингу і публічного захисту кваліфікаційної роботи та завершується видачею документу встановленого зразка про присудження йому ступеня магістра із присвоєнням кваліфікації: магістр підприємництва, торгівлі та біржової діяльності за спеціалізацією «Економіка та управління підприємствами. Менеджмент проектів і консалтинг».

3. ІНФОРМАЦІЯ ПРО ОКРЕМІ КОМПОНЕНТИ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ

3.1. Освітньо-професійна програма «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність: економіки та управління підприємствами. Менеджмент проектів і консалтинг» спеціальності 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

Обов'язкові компоненти

Методологія та організація наукових досліджень

1. КОД: **ОК. 1**

2. РІК НАВЧАННЯ: **1**

3. СЕМЕСТР: **1**

4. ЛЕКТОР: доц. **Запорожченко О. В.**

5. КОМПЕТЕНТНОСТІ, ЩО ЗДОБУВАЮТЬСЯ ПІД ЧАС НАВЧАННЯ:
загальні компетентності: здатність генерувати нові ідеї (креативність); вміння виявляти, ставити, вирішувати проблеми та приймати обґрунтовані рішення; здатність до адаптації та дії в новій ситуації, бути критичним та самокритичним;

фахові компетентності: здатність застосовувати загальнонаукові та спеціальні методи наукових досліджень для формування пропозицій у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності; здатність вирішувати задачі з прогнозування процесів розвитку підприємницьких, торговельних і біржових структур із використанням економіко-математичних методів і інформаційних технологій.

6. РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ:

Завдання дисципліни: дати знання про предмет методології наукового пізнання, її світоглядне значення та роль у самостійній науковій діяльності; ознайомити із специфікою наукового знання та вимогами щодо проведення наукового дослідження; дати знання про функції наукового знання та засоби перевірки наукових теорій; навчити розрізняти справжнє наукове дослідження та його результати від псевдонаукових пошуків; навчити користуватися отриманими знаннями у науково дослідницькій роботі; навчити орієнтуватися в науковій, науково популярній та псевдонауковій літературі; навчити використовувати критичне мислення у своїй професійній галузі; навчити аргументувати власне наукове знання

У результаті вивчення дисципліни студент повинен

знати: предмет методології наукового пізнання, його світоглядне значення та роль у самостійній науковій діяльності; специфіку наукового знання та вимоги щодо проведення наукового дослідження; функції наукового знання та засоби перевірки наукових теорій; форми організації наукового знання, вимоги до наукової гіпотези, методології та наукової теорії;

вміти: розрізняти справжнє наукове дослідження та його результати від псевдонаукових пошуків; користуватися отриманими знаннями у науково дослідницькій роботі; розробляти засоби верифікації у власному науковому дослідженні; використовувати отримані знання для побудови плану власного наукового дослідження, формування мети, завдань та гіпотези дослідження, обґрунтування методології дослідження

7. ПЕРЕКВІЗИТ: Філософія, Логіка, Основи наукових досліджень

8. ЗМІСТ КУРСУ:

Модуль 1 Методологія наукового знання

Вступ до методології наукового дослідження. Три аспекта науки: соціальний інститут, результат, процес. Критерії науковості знання: істинність, обґрунтованість, інтерсуб'єктивність. Принцип достатньої підстави. Форми організації наукового знання: факт, положення, поняття, категорія, принцип, закон, теорія, ідея, парадигма. Правила визначення понять. Помилки, що допускаються при визначенні понять.

Загальні характеристикти наукової діяльності. Особливості індивідуальної наукової діяльності. Норми наукової етики. Соціальна відповідальність вчених.

Принципи наукового пізнання. Принципи наукового пізнання: детермінізм, відповідність, додатковість. Сучасне розуміння наукових принципів. Логіка виділення принципів наукового пізнання.

Засоби та методи наукового дослідження. Матеріальні, математичні, логічні та мовні засоби пізнання. Теоретичні та емпіричні методи дослідження: конкретні та комплексні. Співвідношення теоретичних та емпіричних методів у науковому дослідженні.

Модуль 2 Організація наукового дослідження

Пошук та формулювання наукової теми. Правила роботи з науковою літературою. Значення літературного огляду для визначення новизни психологічного дослідження. Наукова проблема як основа задуму дослідження.

Актуальність проблеми та її обґрунтування. Види фактів. Джерела даних. Категоріальний апарат наукового дослідження. Понятійний апарат дослідження і його операціоналізація. Пошук протиріч як пошук наукових проблем. Шість типів протиріч: виду, частини та цілого, розвитку, причин та наслідків, точки зору, цілі та засобів.

Проблеми дослідницької аргументації. Твердження та їх ґрунтовність. Аргументація у науковій бесіді. П'ять елементів дослідницької аргументації. Функція доводів та фактів для тез. Робота з альтернативами наукового твердження. Зв'язок твердження та доводу - основа ґрунтовності доводів. Види тверджень: практичні та концептуальні. Оцінка конкретності та значущості твердження. Параметри аналізу використаних аргументів.

Співвідношення конструктів та фактів у дослідженні. Узагальнення повсякденних життєвих подій в поняттях наукових концепцій і теорій. Формування понятійного мислення вченого. Диференціація професійної та повсякденної реальностей та мов. Визначення конструкту й визначення явища.

Метаузагальнення наукових понять. Метаузагальнення використовуваних понять як встановлення ієрархічних зв'язків між конструктами. Творчий пошук та створення метафор наукових феноменів, структур, механізмів тощо. Особистісний внесок у наукове дослідження, наукова новизна, вимоги до наукової новизни власного дослідження.

9. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА:

1. Демидов А. Б. Філософія и методология науки : курс лекцій / А. Б. Демидов. – Витебск : УО «ВГУ им. П. М. Машерова», 2009. – 102 с.
2. Добронравова І. С. Новітня західна філософія науки : підруч. для студ. вищ. навч. закл. / І. С. Добронравова. – К. : ПАРАПАН, 2008. – 214 с.
3. Іщенко М. П. Філософія науки : питання теорії і методології : навч. посібник для студ. вищ. навч. закл. / М. П. Іщенко, І. І. Руденко. – К. : УБС НБУ, 2010. – 444 с.
4. Поліщук І. Є. Навчально-методичні рекомендації з дисципліни «Філософія та методологія науки» : Науково-методичне видання. / І. Є. Поліщук, М. В. Галіченко. – Херсон : Айлант, 2009. – 76 с.
5. Ратніков В. С. Історія та філософія науки : хрестоматія : навч. посібник для студ. вищ. навч. закл. / В. С. Ратніков, З. Ю. Макаров. – Вінниця : Нова книга, 2009. – 416 с.
6. Сергієнко В. В. Філософські проблеми наукового пізнання : навч. посібник. / В. В. Сергієнко – Кременчук : Кременчуцький національний університет ім. Михайла Остроградського, 2011. – 103 с.

10. ВИДИ НАВЧАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА МЕТОДИ НАВЧАННЯ:
лекції, семінарські заняття, самостійна робота.

11. **МОВА НАВЧАННЯ: українська**

12. **ДИСТАНЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ НАВЧАННЯ: (за наявності)**

Економічне управління діяльністю суб'єктів господарювання

1. КОД: **ОК.2**

2. РІК НАВЧАННЯ:1

3. СЕМЕСТР:1

4. ЛЕКТОР: **проф. Меркулов М.М.**

5. КОМПЕТЕНТНОСТІ, ЩО ЗДОБУВАЮТЬСЯ ПІД ЧАС НАВЧАННЯ:

загальні компетентності: здатність генерувати нові ідеї (креативність); вміння виявляти, ставити, вирішувати проблеми та приймати обґрунтовані рішення;

здатність до адаптації та дії в новій ситуації, бути критичним та самокритичним; здатність до ефективної зовнішньої та внутрішньої комунікації;

фахові компетентності: здатність розробляти та реалізовувати стратегію розвитку підприємницьких, торговельних та біржових структур; здатність проводити дослідження з використанням теоретичних та прикладних досягнень в сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності; здатність проводити оцінювання продукції, товарів і послуг в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності; здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності; здатність до вирішення проблемних питань і нестандартних ситуацій у професійній діяльності за умов невизначеності та ризиків; здатність до ініціювання та реалізації інноваційних проектів в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності; здатність застосовувати загальнонаукові та спеціальні методи наукових досліджень для формування пропозицій у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності; здатність вирішувати задачі з прогнозування процесів розвитку підприємницьких, торговельних і біржових структур із використанням економіко-математичних методів і інформаційних технологій.

6. РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ:

Завдання дисципліни: розкриття системних характеристик економічного управління підприємством; оволодіння бюджетуванням як однією з найпоширеніших технологій економічного управління підприємством; набуття вмінь використовувати методи та інструменти фінансового менеджменту для прийняття управлінських рішень.

У результаті вивчення модуля студент повинен

знати: принципи формування системи економічного управління на підприємстві; правила формування системи бюджетного управління й вимоги до наповнення її елементів; організацію і технологію бюджетного процесу на підприємстві; особливості управління чистим оборотним (робочим) капіталом; засоби формування інвестиційного портфеля підприємства та його оптимізації.

вміти: виконувати розрахунки ключових параметрів діяльності підприємства і виявляти закономірності його розвитку; економічно обґрунтовувати доцільність управлінських рішень стратегічного й оперативного характеру; складати операційні й фінансові бюджети підприємства та оцінювати їх виконання; аналізувати фінансовий стан підприємства, розробляти рішення щодо управління прибутком і грошовими потоками, формування структури капіталу; обґрунтовувати оптимальний інвестиційний портфель підприємства;

розробляти й удосконалювати методичний інструментарій фінансової діагностики; розробляти систему бюджетування на підприємстві; формувати організаційний механізм економічного управління підприємством.

7. ПЕРЕКВІЗИТ: економіка підприємства, менеджмент, інвестування, бухгалтерський облік, економічний аналіз, проектний аналіз.

8. ЗМІСТ КУРСУ:

Введення в дисципліну «Економічне управління підприємством». Ускладнення управління підприємством у сучасному бізнесі та необхідність реформування його економічної складової. Сутність економічного управління підприємством, його задачі. Підприємство як складна організаційна система.

Системна характеристика економічного управління підприємством. Структура системи управління. Структура системи економічного управління підприємством. Система економічного управління підприємством: функціональний, організаційний, процесний аспект. Задачі економічного управління підприємством

Технологія розв'язання завдань економічного управління. Економічне управління підприємством як процес прийняття управлінських рішень. Методи розв'язання задач економічного управління підприємством. Формування системи ключових показників економічного управління підприємством.

Економічний порядок підприємства та інструменти його підтримування. Система економічного управління «витрати-випуск-прибуток» (CVP - аналіз).

Система контролінгу. Система збалансованих показників (BSC)

Система бюджетного управління підприємством. Поняття та види бюджетів на підприємстві. Зміст системи бюджетного управління підприємством. Поняття та види бюджетів на підприємстві Види планів і послідовність їх розробки. Процес фінансового планування. Перспективне фінансове планування. Поточне фінансове планування. Оперативне фінансове планування. Методи фінансового планування і прогнозування. Прогнозування на підставі використання невластних задач математичного програмування. Причини виникнення несумісних задач фінансового планування діяльності підприємства. Методи подолання несумісних обмежень у задачах перспективного та поточного фінансового планування. Основні фінансові елементи в системі бізнес-планування.

Організація бюджетного управління. Постановка системи бюджетування на підприємстві. Етапи організації роботи з бюджетування. Розробка фінансової структури підприємства. Склад і типізація центрів фінансової відповідальності (ЦФВ) та місць виникнення затрат (ЦВЗ), об'єднаних схемою консолідації фінансової інформації. Розробка бюджетної архітектури — системи операційних та фінансових бюджетів, яка включає закріплення їх формування, узгодження, затвердження, облік виконання та звітності, аналіз і контроль за виділеними ЦФВ. Визначення необхідної кількості бюджетів, які формуються на рівні підрозділів, та схем їх консолідації. Постановка фінансових бюджетів. Формування статей, принципів їх групування, складу, ступеня деталізації та фінансового аналізу. Регламентація бізнес-процесів системи бюджетування у внутрішніх документах (положеннях, регламентах, формах бюджетів і звітів). Впровадження розробок у систему інформаційної підтримки бюджетування.

Технологія формування операційних бюджетів. Формування бюджету продаж за видами виробів. Формування бюджету виробництва за видами виробів. Формування бюджету прямих матеріальних витрат. Формування бюджету прямих витрат на оплату праці. Формування бюджету загальновиробничих витрат. Формування бюджету витрат на реалізацію продукції (бюджет витрат на збут). Формування бюджету адміністративних витрат. Бюджет собівартості реалізованої продукції. Формування бюджету доходів і витрат підприємства. Бюджет собівартості реалізованої продукції.

Розроблення бюджету доходів і витрат. Економічна сутність і види прибутку підприємства. Функції і механізм управління прибутком підприємства. Оптимізація джерел прибутку. Аналіз розподілу й використання прибутку. Аналіз ефективності використання прибутку. Факторний аналіз прибутку від реалізації продукції.

Управління грошовими потоками підприємства. Поняття і значення грошових потоків у діяльності підприємства. Принципи управління грошовими потоками підприємства. Методи управління грошовими потоками підприємства. Грошові потоки від активів і методи їх вимірювання. Грошові потоки кредиторам і акціонерам. Планування грошових потоків.

Інформаційне забезпечення бюджетного управління. Система забезпечення бюджетного управління. Організаційне забезпечення бюджетного управління. Інформаційне забезпечення бюджетного управління. Фінансовий аналіз діяльності підприємства. Методи внутрішнього фінансового контролю.

Бухгалтерська звітність у системі інформаційного забезпечення діяльності підприємства. Основні джерела інформації для фінансового аналізу. Бухгалтерський баланс як інструмент аналізу. Загальна оцінка динаміки і структури статей бухгалтерського балансу. Основи структури аналітичного балансу. Аналітичне групування статей балансу.

Фінансова діагностика підприємства. Бухгалтерський баланс як інструмент аналізу. Аналіз динаміки складу і структури пасивів балансу. Загальна оцінка пасивів підприємства. Аналіз руху джерел власних коштів. Аналіз руху джерел позикових коштів. Аналіз динаміки складу і структури активів балансу. Аналіз фінансової стійкості підприємства. Аналіз абсолютних показників фінансової стійкості. Оцінка ліквідності активів підприємства. Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства.

Управління чистим оборотним капіталом. Фінансування діяльності підприємства: основні поняття і категорії. Довгострокові пасиви: склад, структура, основні способи збільшення капіталу. Традиційні методи короткострокового і середньострокового фінансування. Управління капіталом підприємства. Економічна сутність і класифікація капіталу підприємства. Функції і механізм управління капіталом підприємства. Основні теорії структури капіталу. Оптимізація структури капіталу.

Методологічні основи оцінки вартості капіталу підприємства. Сутність концепції вартості капіталу. Оцінка середньозваженої вартості капіталу підприємства. Моделі оцінки вартості зобов'язань підприємства.

Управління власним капіталом. Формування і управління власним капіталом підприємства. Оцінка вартості власного капіталу. Політика формування

власних фінансових ресурсів підприємства. Дивідендна політика і можливості її вибору.

Управління позиковим капіталом. Політика залучення і формування позикового капіталу підприємства. Управління залученням банківського кредиту. Забезпечення стійких темпів економічного розвитку підприємства.

Управління інвестиційним портфелем підприємства. Управління інвестиціями. Економічна сутність і класифікація інвестицій. Інвестиційна політика підприємства. Ключові принципи оцінки інвестиційних проектів. Методи оцінки ефективності інвестиційних проектів. Сутність і класифікація фінансових ризиків підприємства. Методи аналізу ризику. Оцінка ризику і диверсифікація. Механізми нейтралізації фінансових ризиків.

Категорії ризику і левериджу. Леверидж та його роль у фінансовому менеджменті. Методика розрахунку критичного обсягу продажів. Оцінка виробничого левериджу. Оцінка фінансового левериджу.

Стратегічне та оперативне управління фінансуванням діяльності підприємства. Визначення незадовільної структури балансу підприємства. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства.

Аналіз та оцінка реальних можливостей відновлення платоспроможності підприємства. Аналіз зв'язку неплатоспроможності підприємства із заборгованістю держави перед ним. Методи прогнозування можливого банкрутства підприємства.

9. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА:

1. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. / И. А. Бланк. — К.: Ника-Центр, 2005. — 386с.
2. Голубков Е П. Технология принятия управленческих решений: учебное пособие / Е. П. Голубков. — М.: Изд-во «Дело и Сервис», 2005.— 544 с.
3. Грещак М. Г. та ін. Внутрішній економічний механізм підприємства: Навч. посібник / М. Г. Грещак, О. М. Гребешкова та ін.; за ред. М. Г. Грещака.— К.: КНЕУ, 2001.— 228 с.
4. Ковалев В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности: учебное пособие / В.В. Ковалев. — М.: Финансы и статистика, 2003. — 462 с.
5. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры учебное пособие / В. В. Ковалев — М.: Финансы и статистика, 2002. — 559 с.
6. Матвійчук А. В. Аналіз та прогнозування розвитку фінансово-економічних систем із використанням теорії нечітких множин: Монографія. / А. В. Матвійчук — К.: Центр навч. літ-ри, 2005. — 206 с.
7. Фінанси підприємства: Підручник // А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін.; Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. — 5-е вид. — К.: КНЕУ, 2014. — 546 с.
8. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник. / Под ред. Е. С. Стояновой. — М.: Перспектива, 2004. — 656 с.

10. ВИДИ НАВЧАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА МЕТОДИ НАВЧАННЯ:

лекції, практичні заняття, самостійна робота.

11. **МОВА НАВЧАННЯ: українська**

12. **ДИСТАНЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ НАВЧАННЯ: (за наявності)**

Конкурентоспроможність підприємства та оцінка якості його продукції, товарів і послуг

1. КОД: **ОК. 3**

2. РІК НАВЧАННЯ: **1**

3. СЕМЕСТР: **1**

4. ЛЕКТОР: **доц. Сорока Л.М.**

5. КОМПЕТЕНТНОСТІ, ЩО ЗДОБУВАЮТЬСЯ ПІД ЧАС НАВЧАННЯ:

загальні компетентності: здатність генерувати нові ідеї (креативність); вміння виявляти, ставити, вирішувати проблеми та приймати обґрунтовані рішення;

здатність до адаптації та дії в новій ситуації, бути критичним та самокритичним; здатність до ефективної зовнішньої та внутрішньої комунікації;

фахові компетентності: здатність розробляти та реалізовувати стратегію розвитку підприємницьких, торговельних та біржових структур; здатність проводити дослідження з використанням теоретичних та прикладних досягнень в сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності; здатність проводити оцінювання продукції, товарів і послуг в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності; здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності; здатність до вирішення проблемних питань і нестандартних ситуацій у професійній діяльності за умов невизначеності та ризиків; здатність до ініціювання та реалізації інноваційних проектів в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності; здатність застосовувати загальнонаукові та спеціальні методи наукових досліджень для формування пропозицій у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності; здатність вирішувати задачі з прогнозування процесів розвитку підприємницьких, торговельних і біржових структур із використанням економіко-математичних методів і інформаційних технологій.

6.РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ:

Завдання дисципліни: вивчення теорії, вітчизняного і зарубіжного досвіду оцінювання та управління конкурентоспроможністю підприємств.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен

знати: теорію та практику управління конкурентоспроможністю підприємства; нормативно-правову базу регулювання конкуренції в Україні; технологію аналізу ринку методом конкурентної діагностики; теоретичні та практичні аспекти діагностики конкурентної позиції підприємства на ринку; ключові методи і підходи до формування сильних конкурентних переваг

підприємства; джерела і фактори формування конкурентних переваг; прикладний інструментарій управління потенціалом підприємства, його конкурентоспроможністю і вартістю; принципи формування конкурентоспроможності продукції; обґрунтування управлінських рішень щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємства та його структурних підрозділів; сутність концепції управління конкурентоспроможністю підприємства та специфічні особливості управління нею в організаціях різних типів; методи оцінювання соціальної конкурентоспроможності підприємства.

вміти: ідентифікувати всі види конкурентних переваг, якими володіє підприємство, визначати ті, що мають бути досягнутими в майбутньому для поліпшення його конкурентоспроможності; використовувати чинники конкурентоспроможності для створення конкурентних переваг підприємства; виконувати розрахунки, пов'язані з оцінюванням рівня конкуренції в галузі; визначати масштаби конкурентного галузевого середовища підприємства й оцінювати розстановку сил на ринку; обґрунтовувати організаційно-технічні рішення щодо підвищення якості продукції і продуктивності виробництва; економічно обґрунтовувати та конкретизувати функції управління конкурентоспроможністю підприємства; застосовувати моделі та методики оцінювання конкурентоспроможності підприємства.

7. ПРЕРЕКВИЗИТ: економіка підприємства, менеджмент, мікроекономіка та макроекономіка

7. ЗМІСТ КУРСУ:

Конкуренція як рушійна сила розвитку господарюючих суб'єктів ринку. Суть конкурентної боротьби. Теоретичні аспекти поняття конкуренції. Економіческа суть конкуренції. Теорія конкуренції А. Смита. Невидима рука конкуренції. Основні умови ефективної конкуренції. Внутрішньогалузева конкуренція. Міжгалузева конкуренція. Рівень конкуренції. Види конкуренції усередині галузі. Конкуренція чиста. Конкуренція олигополистическая. Типи конкуренції. Три "фронти" конкуренції. Умови урівноважуючої дії конкуренції. Засоби створення конкурентних умов. Заходи заохочення конкуренції. Три підходи до визначення конкуренції. Предмет і об'єкт конкуренції. Еволюція конкуренції.

Конкурентоспроможність об'єктів ринкових відношень. Конкурентоспроможність. Особливості конкурентоспроможності як предмета дослідження. Властивості параметрів (підходів), що визначають рівень конкурентоспроможності. Вимоги до аналізу конкурентоспроможності. Оцнка конкурентоспроможності. Конкурентоспроможність продукції. Класифікація критеріїв конкурентоспроможності продукції. Взаємозв'язок між чинниками і критеріями конкурентоспроможності. Поняття "Конкурентоспроможність підприємства". Місія і некотрые властивості конкурентоспроможності підприємства. Ієрархія конкурентоспроможності суб'єктів ринку. Конкурентоспроможність держави.

Оцінка конкурентоспроможності об'єктів ринку. Об'єкти оцінки конкурентоспроможності. Суб'єкти оцінки конкурентоспроможності.

Технологія оцінки конкурентоспроможності. Етапи оцінки конкурентоспроможності об'єкту. Параметри інтегральної характеристики конкурентоспроможності товару. Диференціальний метод визначення конкурентоспроможності. Комплексний метод визначення конкурентоспроможності. Смешаний метод визначення конкурентоспроможності. Одиничний показник конкурентоспроможності. Інтегральний показник конкурентоспроможності. Груповий показник конкурентоспроможності. Номенклатурі технічних показників параметрів якості продукції. Рівень конкурентоспроможності продукції. Диференціальний метод визначення рівня конкурентоспроможності продукції. Комплексний метод визначення рівня конкурентоспроможності продукції.

Стратегія підприємства і види конкурентних стратегій. Поняття стратегії. Стратегія підприємства. Вплив стратегії і дій на успіх організації. Адаптація до зовнішнього середовища. Внутрішня координація. Стратегічне управління. Стратегічний підхід. Конкурентна стратегія компанії. Базові стратегії конкуренції. Чинники успіху, що впливають на конкурентну перевагу. Технологічні чинники успіху. Маркетингові чинники успіху. Управлінські чинники успіху. Стратегія лідерства по витратах. Стратегія диференціації по продуктах. Три підходи стратегії диференціації. Маркетингова стратегія диференціації. Інноваційна стратегія диференціації. Створення купівельної цінності. Три підходи до створення купівельної цінності. Типові помилки при проведенні диференціації. Стратегія фокусування. Розширення первинного попиту. Стратегія що "йде за лідером". Стратегія фахівця. Виолентная ("силова") стратегія. Патентна (нішева) стратегія. Коммутантная (що сполучає) стратегія. Експлерентная (піонерська) стратегія.

Конкурентні переваги і конкурентний потенціал підприємства. Етапи здійснення стратегічного управління підприємством. Метод аналізу середовища SWOT. Чинники зовнішнього середовища. Вимоги до конкурентних переваг. Завдання створення потенціалу успіху. Три групи проблем підприємства, пов'язаних з досягненням конкурентних переваг. Мета аналізу потенціалу підприємства. Елементи потенціалу підприємства. Напрвленія укрупненого аналізу можливостей підприємства. Показники аналізу потенціалу підприємства. Технологія управління потенціалом підприємства. Економічний потенціал підприємства. Чотири основні риси, характерні для економічного потенціалу підприємства. Модель економічного потенціалу преуспеваючої фірми. Поняття конкурентоспроможності потенціалу підприємства.

Формування цілей і вибір стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства. Напрями підвищення конкурентоспроможності підприємства. Чотири рівні конкурентоспроможності підприємства. Режим нововведенческого конвеера. Головні напрями створення умов для перемоги в конкурентній боротьбі. Дві "секретні" пружини забезпечення необхідного прискорення в японських компаніях. Напрямок повної автоматизації і інформації. Три основні підходи до вироблення стратегії поведінки організації на ринку. Системність в оцінці повноти і релістичності в процесі ухвалення рішення на стратегічну перспективу. Етапи формулювання стратегії і вибору альтернатив. Оцінка існуючої (діючої) стратегії. Власне фаза формулювання стратегії.

Планування ризику. Вибір стратегічних альтернатив. Критерії вибору стратегічних альтернатив. Методика "Стратегічна оцінка положень і дій (SPACE)". Параметри, що визначають привабливість галузі в методиці SPACE, графічне відображення методики.

Вибір підходу до стратегічного планування. Стратегічне планування, його відмінність від процесу виконання довгострокового плану. Єдиний критерій ефективності стратегічних вимірів. Умови успішної реалізації виконання стратегії. Оцінка стратегії. Командний підхід до реалізації стратегії. Підхід організаційної зміни. Коллаборативний підхід. Культурний підхід. Кресцивний підхід. Порівняльний аналіз підходів реалізації стратегії підприємства.

Інформаційне забезпечення. Інформаційна система забезпечення конкурентоспособності організації. Основні напрями інформаційного забезпечення системи підвищення конкурентоспособності організації (СПКО). Сучасна інформаційна система організації. Напрями змін в організації і техніці управління під впливом інформаційних технологій і автоматизованих офісів. Нові вимоги до ділових якостей керівника. Технічне оснащення апарату управління - "електронний офіс". Структура потоків інформації і механізмів в її переробці і аналізі. Принципи управління в словиях дії інформаційної мережі. Основні завдання ресурсного забезпечення розробки і реалізації стратегії підвищення конкурентоспроможності організації. Формування і реалізація стратегії ресурсозберігання. Принципи ресурсозбереження у рамках країни. Методи ресурсозбереження. Цілі ресурсного забезпечення системи менеджменту. Види ресурсів. Напрями поліпшення використання ресурсів. Абсолютні показники ресурсоемкості товару. Чинники ресурсозберігання.

Механізм реалізації конкурентної стратегії і оцінка отриманих результатів. Структура управління проектами порозробці і реалізації стратегії підвищення конкурентоспроможності організації. Принципи організації процесів по реалізації стратегії підвищення конкурентоспроможності організації. Мережеве планування і управління (СПУ). Оперограммы ув'язки робіт і виконавців. Об'єкти і види контролю. Стадії і види комплексного контролю. Завдання регулювання ходу реалізації стратегії. Чотири основні навички виконання.

9. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА:

1. Должанський І. З. Конкурентоспроможність підприємства: [навч. посіб.] / І. З. Должанський, Т. О. Загорна. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
2. Драган О.І. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теоретичні аспекти: [монографія]. – К.: ДАКККіМ, 2006. – 160 с.
3. Иванов Ю.Б. Конкурентоспособность предприятия в условиях формирования рыночной экономики: [монографія] – Х.: ХГЕУ, 2010. – 246 с.
4. Клименко С. М. Управління конкурентоспроможністю підприємства / С. М. Клименко, О. С. Дуброва, Д. О. Барабась – К.: КНЕУ, 2009. – 527с.
5. Кобиляцький Л. С. Управління конкурентоспроможністю: [навч. посіб.]. – К.: Зовнішня торгівля, 2009. – 304с.

6. Конкурентоспроможність підприємства : оцінка рівня та напрями підвищення : [монографія / за заг. ред. О. Г. Янкового]. – Одеса : Атлант, 2013. – 470 с.

7. Котельников Д. І. Управління конкурентоспроможністю: [навч. посіб.] /Д. І. Котельников, С. М. Задорожна. – К.: Видавничий Дім “Слово”, 2004. –168 с.

8. ВИДИ НАВЧАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА МЕТОДИ НАВЧАННЯ:
лекції, семінарські заняття, самостійна робота.

11. **МОВА НАВЧАННЯ: українська**

12. **ДИСТАНЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ НАВЧАННЯ: (за наявності)**

Англійська мова за професійним спрямуванням

1. КОД: **ОК 4**

2. РІК НАВЧАННЯ: **1**

3. СЕМЕСТР: **1**

4. ЛЕКТОР: Олійникова Г.О.

5. КОМПЕТЕНТНОСТІ, ЩО ЗДОБУВАЮТЬСЯ ПІД ЧАС НАВЧАННЯ:
загальні компетентності: здатність спілкуватися професійною іноземною мовою; здатність до ефективної зовнішньої та внутрішньої комунікації;

6. РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ:

Завдання курсу: практичне опанування студентами системи ділової англійської мови та нормативної бази її функціонування в комунікативно-мовленнєвих ситуаціях у сфері готельного бізнесу; перегляд професійних відеоматеріалів, читання та розуміння англійської спеціалізованої літератури в контексті сучасної готельної індустрії в Україні та за її межами.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен

знати: інформацію про країни, мова яких вивчається, та сукупність культурно-маркірованих мовних одиниць у професійному готельному середовищі; правила оформлення основних ділових документів; найважливіші аспекти готельного бізнесу;

вміти: здійснювати усне спілкування в типових ситуаціях професійної і культурної сфер спілкування; читати і розуміти аутентичні тексти професійного жанру та видів з різним ступенем розуміння їх змісту (читання з розумінням основного змісту; читання з повним розумінням змісту); писати тексти ділового спрямування, пов'язані з професійною готельною сферою.

7. ПЕРЕКВІЗИТ: **англійська мова**

8. ЗМІСТ КУРСУ: Сфера підприємництва, торгівлі і біржової діяльності в контексті англійського ділового мовлення. Типи розміщення та міжнародна класифікація видів підприємницької діяльності. Оформлення рекламних брошур англійською мовою. Світові мережі консалтингового бізнесу, організаційна модель консалтингового бізнесу у контексті професійного ділового англійського мовлення. Професії у сфері підприємництва торгівлі і біржової діяльності - європейська модель професійного зростання. Служби

безпосереднього обслуговування клієнтів в контексті професійного англійського мовлення. Презентація бізнес-проектів англійською мовою.

9. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА:

10. ВИДИ НАВЧАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА МЕТОДИ НАВЧАННЯ:

лекції, семінарські заняття, самостійна

11. МОВА НАВЧАННЯ: англійська

12. ДИСТАНЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ НАВЧАННЯ: *(за наявності)*

Стратегічний менеджмент

1. КОД: **ОК.5**

2. РІК НАВЧАННЯ: **1**

3. СЕМЕСТР: **2**

4. ЛЕКТОР: **доц. Сорока Л.М.**

5. КОМПЕТЕНТНОСТІ, ЩО ЗДОБУВАЮТЬСЯ ПІД ЧАС НАВЧАННЯ:

загальні компетентності: здатність генерувати нові ідеї (креативність); вміння виявляти, ставити, вирішувати проблеми та приймати обґрунтовані рішення;

здатність до адаптації та дії в новій ситуації, бути критичним та самокритичним; здатність до ефективної зовнішньої та внутрішньої комунікації;

фахові компетентності: здатність розробляти та реалізовувати стратегію розвитку підприємницьких, торговельних та біржових структур; здатність проводити дослідження з використанням теоретичних та прикладних досягнень в сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності; здатність проводити оцінювання продукції, товарів і послуг в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності; здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності; здатність до вирішення проблемних питань і нестандартних ситуацій у професійній діяльності за умов невизначеності та ризиків; здатність до ініціювання та реалізації інноваційних проектів в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності; здатність застосовувати загальнонаукові та спеціальні методи наукових досліджень для формування пропозицій у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності; здатність вирішувати задачі з прогнозування процесів розвитку підприємницьких, торговельних і біржових структур із використанням економіко-математичних методів і інформаційних технологій.

6. РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ:

Завдання вивчення дисципліни: набуття майбутніми фахівцями поглиблених теоретичних знань і практичної підготовки з питань стратегічного управління підприємством, а також практичних навичок прийняття рішень щодо управління і впровадження розробленої стратегії його функціонування; освоєння основних теоретичних положень та економічної суті стратегічного управління в системі ефективного управління підприємством.

У результаті вивчення модуля студент повинен

знати: визначення, сутність і відмінності стратегічного управління від традиційного; роль стратегічного управління в сучасних умовах; проблеми та труднощі стратегічного управління; характеристику етапів стратегічного управління; визначення, сутність, класифікацію та характеристику стратегій організації; методики визначення місії і цілей організації; методики проведення аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища організації; методики визначення і оцінки “портфелю” продукції організації; методики вибору стратегії; характеристику типів стратегічних змін в організації; сутність стратегічного контролю і його відмінність від традиційного; характеристику областей основних стратегічних змін в організації; особливості етапу реалізації стратегії.

вміти: виконувати аналіз і на його основі визначати стиль управління організацією; формулювати місію і цілі діяльності організації; аналізувати і визначати характеристики зовнішнього і внутрішнього середовища організації; проводити визначення і оцінку “портфелю” продукції організації; розробляти можливі стратегії розвитку організації і вибирати оптимальну; проаналізувати сумісність прийнятої стратегії і організаційної структури управління, і в разі необхідності визначити потрібні зміни; розробляти план реалізації стратегії; контролювати хід реалізації стратегії.

7. ПЕРЕКВІЗИТ: менеджмент, економіка підприємства, планування і контроль на підприємстві.

8. ЗМІСТ КУРСУ:

Стратегічне управління підприємством: сутність та основні складники. Предмет, мета та задачі курсу “Стратегічне управління підприємством”, його взаємодія з іншими дисциплінами. Роль і місце дисципліни в системі підготовки економістів зі стратегічного менеджменту. Інформаційне та методичне забезпечення дисципліни. Логіко-структурна схема дисципліни. Еволюція передбачення майбутнього організацій. Концепція стратегічного управління: сутність, елементи, механізм здійснення. Необхідність переходу підприємств до стратегічного управління як реакція на зміну середовища функціонування організації. Історія виникнення стратегічного управління. Причини виникнення стратегічного управління організації. Сутність стратегічного управління. Стилi поведінки організацій - прирісний та підприємницький. Оперативне та стратегічне управління - відмінності та загальні характеристики. Стратегічне управління та стратегічне планування. Довгострокове та стратегічне планування - відмінності та загальні характеристики. Роль і місце стратегічного управління організацією в загальній системі управління. Проблеми та труднощі стратегічного управління. Стратегічний і тактичний аспекти управління підприємством. Модель стратегічного управління. Зарубіжний досвід розробки та впровадження моделей стратегічного управління. Практика впровадження стратегічного процесу на вітчизняних підприємствах. Передумови застосування концепції стратегічного управління на вітчизняних підприємствах. Стратегічна орієнтація

вітчизняних підприємств: вимоги ринку та внутрішньоорганізаційна потреба. Практика впровадження процесного управління на вітчизняних підприємствах.

Природа сучасного підприємства. Стратегічні процеси на підприємстві. Сучасні концепції підприємства. Поняття та основні образи організації: організація-„соціотехнічна система”; організація-„організм”; організація-„бізнес”. Підприємство як бізнес-організація. Цінності сучасного підприємства: керованість, клієнтоорієнтованість, інноваційність. Концептуальна схема підприємства: ознаки (цілі, ієрархія, управління), властивості (соціальний інструмент, людська спільнота, знеособлена структура). Специфіка управління розвитком сучасного підприємства. Підприємство як бізнес-організація. Стратегічний підхід до розвитку підприємства. Сутність стратегічного підходу до розуміння підприємства, його функціонування та розвитку. Причини, що зумовлюють стратегічну орієнтацію діяльності підприємств: глобалізація, пріоритет потреб споживача, якісна зміна природи бар'єрів входу на ринки, науково-технічна революція, тощо. Принципи та способи управління розвитком підприємства з позицій стратегічного менеджменту.

Основні етапи стратегічного процесу на підприємстві: аналіз, вибір, реалізація стратегії. Поняття стратегічного процесу. Комплексне уявлення про стратегію підприємства як процес. Цілі і завдання стратегічного процесу на підприємстві. Суб'єкти стратегічного процесу. Результати стратегічного процесу та їх користувачі. Логіка стратегічного процесу на підприємстві.

Стратегія підприємства. Поняття стратегії організації. Види і класифікація стратегій. Розробка і реалізація стратегії. Стратегія та підсистеми підприємства: взаємозв'язок та взаємообумовленість. Стратегія підприємства: поняття та призначення. Множинність категорії «стратегія»: філософські, процесуальні, структурні, технологічні, поведінкові, результативні аспекти. Визначення «стратегії» різними авторами. Чинники, які найістотніше впливають на зміст стратегії. Ознаки недостатньо обґрунтованої стратегії. «Стратегічний набір». «Стратегічний набір» як система стратегій. Визначення «стратегічного набору» підприємства. Вимоги до «стратегічного набору». Характеристика складових «стратегічного набору» на різних етапах «життєвого циклу» підприємства. Розробка «стратегічного набору» підприємства, «стратегічний пропуск».

Стратегія як результат і процес. Поняття та змістовне наповнення стратегії підприємства. Стратегія як уявлення про способи та методи поведінки підприємства у конкурентному середовищі, а також як інструмент колективного сприйняття дійсності та дії підприємства. Значення стратегії для підприємства та його діяльності. Вплив стратегії на підсистеми підприємства. Взаємозв'язок стратегії та структури підприємства. Конфігурація основних підсистем підприємства (маркетинг, виробництво, логістика, фінанси, персонал, дослідження та розробки, керування) під впливом обраної для реалізації стратегії. Процесно-орієнтована побудова організації як передумова та інструмент стратегічної орієнтації підприємства. Роль фахівців в розробці та реалізації стратегії. Три рівні менеджменту (інформаційний, людський, дієвий) та їх використання при розробці та реалізації стратегії. Формування цінностей стратегічної орієнтації в організаційній культурі підприємства. Когнітивні аспекти розробки та реалізації стратегії. стратегій організації по М.Портеру -

контроль над витратами; диференціація; фокусування. Характеристика базисних стратегій організації. Вибір стратегії організації. Процес вибору стратегії. Метод Томпсона і Стрікланда. Оцінка вибраної стратегії. Процес реалізації стратегії.

Розробка місії, цілей, стратегій та формування стратегічного набору підприємства. Визначення місії і стратегічних цілей організації. Цільовий початок діяльності організації. Власники та працівники організації – основа визначення цілей організації. Місія організації – її формування. “Політика”, “Філософія” і “Місія” організації, їх характеристика, відмінні та загальні риси. Фактори, які потрібно враховувати при визначенні місії організації.

Поняття цілей організації та області їх визначення – маркетинг; науково-дослідні роботи; фінанси і виробництво; персонал. Класифікація цілей менеджменту в організації. Вимоги до цілей організації. Процес визначення цілей організації. Характеристика етапів процесу визначення цілей функціонування організації. Стратегічні цілі і пріоритети організації. Формування продуктово-маркетингової стратегії. Розробка стратегій окремих бізнесів і їх системи. Холістична концепція формування бізнес-стратегій організації. Концепція прямого і зворотного процесів формування стратегій організації. Стратегія системи бізнесів і стратегічна синергія. Функціональні стратегії організації. Суть процесу реалізації стратегії. Стратегічні зміни. Управління процесом реалізації стратегічних змін.

Стратегічний аналіз. Концепція «національного ромба» і галузеві кластери. Аналіз конкуренції. Аналіз внутрішньою серед організації. Стратегічне управління і конкурентоспроможність організації. Основні складові і типи зовнішнього середовища. Цілі аналізу зовнішнього середовища. Аналіз галузі. Стратегічні групи конкурентів. Аналіз споживачів. Аналіз зовнішнього середовища організації. SWOT – аналіз організації. Стратегічний аналіз зовнішнього середовища підприємства (прямого і непрямого впливу): цілі і завдання. Основні елементи зовнішнього стратегічного аналізу. Визначення PEST-впливів та оцінка їхньої взаємодії в контексті розробки стратегії підприємства. Галузева та ринкова ідентифікація: встановлення взаємовідносин між підприємством, його галуззю та ринками. Внутрішній аналіз підприємства: цілі і завдання. Об’єкти внутрішнього аналізу: функціональні підсистеми (персонал, маркетинг, виробництво, фінанси), активи (матеріальні і нематеріальні), компетенції і здібності. Дослідження системи управління підприємством. Вивчення культури організації. Методи та інструменти внутрішнього аналізу різних об’єктів. Аналіз сильних і слабких сторін підприємства, можливостей і загроз його успішного розвитку з використанням SWOT-аналізу. Інтерпретація результатів аналізу у ракурсі розробки стратегічних рішень. PEST – аналіз і характеристика його складових. Аналіз зовнішнього середовища безпосереднього оточення. Аналіз покупців: сегментація, аналіз мотивації покупців («гребешковий аналіз»). Аналіз впливу партнерів і постачальників організації. Сутність карти стейкхолдерів. Основні показники для аналізу постачальників підприємства. Оцінка ефективності стратегії підприємства, що діє, за допомогою «SPASE» – матриці. SNW – підхід

до аналізу сильних і слабких сторін організації. SWOT-аналіз як один з методів оцінки стратегічного положення компанії.

Стратегічне планування. Основні підходи до формулювання стратегій. Мета та принципи стратегічного планування. Бар'єри стратегічного планування. Моделі стратегічного планування. Зміст і структура стратегічного плану. Історія становлення та розвитку стратегічного планування й управління як самостійного напрямку економічної науки. Сутність стратегічного планування й управління. Місце стратегічного планування в управлінні. Поняття стратегічного планування. Типологія стратегічного планування. Базові моделі стратегічного планування. Підходи до процесу розробки стратегії розвитку підприємства. Характеристика форм стратегічного планування за ступенем невизначеності. Характеристика форм стратегічного планування залежно від часової орієнтації. Характеристика форм стратегічного планування за горизонтом планування. Особливості стратегічного планування і його відмітні риси. Процес стратегічного планування та його етапи. Укрупнений підхід до виділення етапів. Різні підходи до виділення етапів стратегічного менеджменту. Загальний підхід до визначення етапів і їх характеристика. Процес цілепокладання як етап процедури стратегічного планування. Визначення місії підприємства. Цінності вищого керівництва.

Процес цілепокладання й організаційна культура підприємства. Визначення цілей розвитку підприємства. Стратегічний план і його структура. Оцінка видів структур стратегічного плану (вітчизняний досвід). Закордонна практика стратегічного планування. Українська практика стратегічного планування. Формування раціональної структури стратегічного плану. Показники стратегічного плану. Основи бізнес-планування на підприємстві. Зв'язок бізнес-планування зі стратегією.

Створення стратегічної архітектури підприємства. Поняття стратегічної архітектури підприємства. Стратегічна архітектура як втілення стратегічного образу підприємства, його продуктів та функціональностей у конфігурації системи відносин зі споживачем. Формальні (відчутні, об'єктивні) і неформальні (невідчутні, суб'єктивні) складові стратегічної архітектури. Стратегічна візія і стратегічне мислення менеджменту підприємства як визначальна складова стратегічної архітектури. „Стратегічний набір” підприємства. Патерни поведінки підприємства на ринку (продуктів і ресурсів). Система управління підприємством як складова стратегічної архітектури.

Чинники, що визначають стратегічну архітектуру. Основні стейкхолдери підприємства (зацікавлені особи), їх інтереси і цілі. Погодження цілей стейкхолдерів та розробка програм дій на майбутнє. Персонал підприємства як суб'єкт стратегічного процесу. Стратегічне мислення та рівень стратегічної культури власників і персоналу підприємства. Взаємозв'язки і взаємозалежності між підприємством і основними гравцями ринку. Інформаційна база прийняття стратегічних рішень. Управління організаційною культурою. Формування організаційної культури. Підтримка організаційної культури. Зміна та розвиток організаційної культури в контексті реалізації стратегічного процесу. Національні особливості організаційної культури та їх вплив на досягнення стратегічних цілей підприємства. Організаційне

забезпечення реалізації стратегічного процесу. Стратегічний процес в контексті основних функцій управління. Суб'єкти управління стратегією. Інструменти управління стратегією. Алгоритм і етапи створення стратегії.

Управлінський аналіз. Цілі, принципи і методи управлінського аналізу. Визначення стратегічних ресурсів підприємства. Конкурентні переваги підприємства. Підходи до визначення структури управлінського аналізу. Система McKiency. Ланцюжок цінностей М.Портера. Підхід Омае.

Портфельний аналіз. Поняття, цілі і основні етапи портфельного аналізу. Методи портфельного аналізу. Матриця БКГ. Матриці McKiency-General Electric. Чинники привабливості ринку і стратегічного положення бізнесу. Характеристика конкурентних позицій бизнес-єдиниць і стадій життєвого циклу галузі. Матриця Ансоффа. Тривимірна схема Абеля. Діловий комплексний аналіз.

Стратегічні зміни як фактор розвитку підприємства. Розвиток підприємства та управління змінами. Поняття змін в аспекті стратегічного управління. Етапи процесу змін: розморожування, рух і нове заморожування. Послідовність заходів для ефективного впровадження змін за підходом Гарвардської школи бізнесу. Реакції на зміни в організації в процесі впровадження (заперечення, опір, дослідження та прийняття). Інструменти поширення змін на підприємстві. Пріоритети при проведенні змін на підприємстві: налагодження формальної інформативної системи, побудова організаційної впевненості, зміна символіки, зміна процедур, поширення політичної підтримки, знешкодження опозиції, посилення гнучкості організації, створення неформальних осередків прийняття змін, чітке остаточне визначення позицій, формалізація сприйняття змін(згоди), постійна підтримка консенсусу. Організаційно-планові заходи із реалізації стратегії: розробка програм, бюджетів, процедур. Забезпечення переходу від планування до реалізації стратегічних змін. Політики як закріплення правил поведінки та прийняття рішень при реалізації стратегії. Поняття та зміст програм. Укладення подвійних бюджетів (оперативних та стратегічних). Формальне та неформальне закріплення змінених процедур.

Функції підрозділів при впровадженні стратегічних змін. Сфери функціонального аналізу: фінанси, управління персоналом, технологія, логістика, виробництво, маркетинг. Визначення здатностей та компетенцій у функціональних сферах підприємства. Роль та місце відділу стратегічного управління в процесі здійснення функціональних перетворень.

Характеристика типів стратегічних змін в організації - перебудова організації; радикальне перетворення організації; помірне перетворення організації; звичайне перетворення організації. Основні області стратегічних змін в організації. Фактори, які впливають на вибір організаційної структури організації - розмір організації.

Оцінювання конкурентоспроможності організації. Конкурентоспроможність та конкурентні переваги. Аналіз конкурентів. Використання різних методів аналізу конкурентів: модель п'яти сил конкуренції (по М. Портеру), визначення конкурентних позицій основних фірм галузі (карта стратегічних груп). Аналіз конкурентоспроможності цін і витрат

підприємства. Визначення конкурентної позиції фірми за допомогою ключових чинників успіху (КФУ). Оцінка конкурентоспроможності фірми на основі методу бенчмаркетинга. Конкурентні стратегії.

Визначення конкурентних переваг підприємства. Основні напрями досягнення конкурентних переваг. Конкурентні переваги на основі низьких витрат. Диференціація продукції. Стратегії фокусування, першопроходця і синергізму. Синергізм. Модель життєвого циклу галузі.

Фактори, які впливають на вибір організаційної структури організації - розмір організації; стратегія, яка реалізується організацією; динаміка зовнішнього середовища; персонал; технологія; географічне розташування організації. Характеристика етапів вибору організаційної структури. Типи організаційних структур, їх недоліки і переваги. Складові організаційної культури і їх характеристика. Формування і зміна організаційної культури.

Труднощі та перешкоди на шляху стратегічних змін. Мобілізація потенціалу організації для виконання стратегії.

Диверсифікація та інтеграція. Поняття, цілі і мотиви диверсифікації. Інтеграція і диверсифікація. Види диверсифікації. Основні форми об'єднань. Управління диверсифікованими підприємствами. Вигоди і витрати диверсифікації. Вертикальна та горизонтальна інтеграція.

Структура бізнес-плану фінансового оздоровлення підприємства. Зміст бізнес-плану. Інвестиційне проектування як основа продуктової стратегії. Бізнес-проект — організаційне оформлення продуктової стратегії. Особливості стратегічного планування в умовах диверсифікованості виробництва. Основні елементи теорії диверсифікованості. Сутність і типи корпоративних стратегій диверсифікованості. Особливості організації процесу стратегічного планування на диверсифікованих підприємствах. Поняття ризиків у стратегічному плануванні розвитку підприємств.

Особливості стратегічного планування в умовах диверсифікованості виробництва. Основні елементи теорії диверсифікованості. Сутність і типи корпоративних стратегій диверсифікованості. Особливості організації процесу стратегічного планування на диверсифікованих підприємствах. Поняття ризиків у стратегічному плануванні розвитку підприємств.

Реалізація стратегії. Розробка системи управління реалізацією стратегії та політики організації. Використання політичного режиму для досягнення політичних цілей. Методи й технології стратегічного управління. Інформаційно-психологічні методи й технології управління. Рефлексивне управління. Проектування організаційної структури та приведення її у відповідність до стратегії. Функціональна стратегія. Регіональна структура. Структура стратегічних господарських підрозділів. Матрична структура. Розподіл ресурсів і фокусування на стратегічних завданнях. Фінансове планування та бюджетування. Мережний аналіз. Корпоративна культура та її роль у реалізації стратегії. Управління корпоративною культурою. Сумісність стратегії та культури. Зміна культури та комунікація. Системи адміністративної підтримки. Плани та системи інформаційної підтримки. Системи винагороди та контролю. Стратегічне лідерство та подолання опору змінам. Стратегічні альянси: теоретичні та практичні аспекти формування й розвитку. Класифікація

стратегічних альянсів. Життєвий цикл стратегічного альянсу. Зміст процесу управління функціонуванням стратегічних альянсів. Суть стратегічної ефективності. Стратегічний контролінг. Контролінг на підприємстві: зміст і функції. Стратегічний і оперативний контролінг на підприємстві. Організація становлення стратегічного менеджменту. Стратегічне лідерство.

Забезпечення стратегічного управління. Організаційне забезпечення стратегічного управління і внесення змін в організаційні структури управління (ОСУ). Фінансово-економічне механізм забезпечення стратегічного управління. Роль фінансового забезпечення стратегічного управління. Побудова і реалізація фінансових стратегій підприємства. Поточне і стратегічне бюджетування. Економічні відносини між окремими підрозділами підприємств різного типу. Соціально-психологічне забезпечення стратегічного управління та формування стратегічної поведінки персоналу. Характеристика системи соціально-психологічного забезпечення стратегічного управління. Аналіз «поля сил» як основа для подолання опору змінам. Управління змінами і формування стратегічної поведінки. Система мотивації в стратегічному управлінні. Інформаційно-аналітичне забезпечення стратегічного управління. Сутність стратегічної інформації. Інформаційна система стратегічного управління. Облік і контроль у системі стратегічного управління. Аналіз у системі стратегічного управління.

9. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА:

1. Б. Довбня, А.О. Найдовська, М.М. Хитько. Стратегія підприємства. Частина 1: Навч. посібник. – Дніпропетровськ: НМетАУ, 2011. – 71 с. 5. Саєнко М. Г. Стратегія підприємства: Підручник. - Тернопіль: Економічна думка. - 2006. - 390 с.
2. Василенко В.А., Ткаченко Т.І. Стратегічне управління. Навчальний посібник. – К.: ЦУЛ, 2003. – 396 с. 5. Лемке Г. Нелинейный стратегический менеджмент или искусство конкуренции / Генрих Лемке. – М.: Издательство «Дело И Сервис», 2006. – 400 с.
3. Кайлюк Є. М., Андрєєва В. М., Гриненко В. В. Стратегічний менеджмент : Навч. посіб. – Х.: ХНАМГ, 2010. – 279 с.
4. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий. - СПб.: Из-во «Питер», 2000. – 336 с.
5. Федулова Л. І., Неделько І. Маркетинговий підхід у стратегічному управлінні (на прикладі ТОВ Сандора) // Формування системи теоретичного і практичного менеджменту: Регіональний аспект. — 2001. — Вип. 2. — С. 72–75.

10. ВИДИ НАВЧАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА МЕТОДИ НАВЧАННЯ:
лекції, семінарські заняття, самостійна робота.

11. **МОВА НАВЧАННЯ: українська**

12. **ДИСТАНЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ НАВЧАННЯ: (за наявності)**

Стратегічний маркетинг

1. КОД: **ОК.6**

2. РІК НАВЧАННЯ: 1

3. СЕМЕСТР: 2

4. ЛЕКТОР: доц. Яковенко О.І.

5. КОМПЕТЕНТНОСТІ, ЩО ЗДОБУВАЮТЬСЯ ПІД ЧАС НАВЧАННЯ:

загальні компетентності: здатність генерувати нові ідеї (креативність); вміння виявляти, ставити, вирішувати проблеми та приймати обґрунтовані рішення;

здатність до адаптації та дії в новій ситуації, бути критичним та самокритичним; здатність до ефективної зовнішньої та внутрішньої комунікації;

фахові компетентності: здатність розробляти та реалізовувати стратегію розвитку підприємницьких, торговельних та біржових структур; здатність проводити дослідження з використанням теоретичних та прикладних досягнень в сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності; здатність проводити оцінювання продукції, товарів і послуг в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності; здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності; здатність до вирішення проблемних питань і нестандартних ситуацій у професійній діяльності за умов невизначеності та ризиків; здатність до ініціювання та реалізації інноваційних проектів в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності; здатність застосовувати загальнонаукові та спеціальні методи наукових досліджень для формування пропозицій у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності; здатність вирішувати задачі з прогнозування процесів розвитку підприємницьких, торговельних і біржових структур із використанням економіко-математичних методів і інформаційних технологій.

6. РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ:

Завдання вивчення дисципліни: вивчення визначальних положень стратегічного маркетингу, методів ефективного застосування результатів стратегічного аналізу для створення конкурентоспроможних товарів; 2) засвоєння сутності і змісту маркетингового середовища та його впливу на стратегічну діяльність підприємства; 3) опанування методики маркетингового стратегічного аналізу та його інструментів (особливо SWOT-аналізу); 4) ознайомлення з існуючими різновидами маркетингових стратегій підприємства та формування системи стратегій підприємства.

У результаті вивчення дисципліни студент повинен

знати: сутність та основні категорії стратегічного маркетингу, класифікацію маркетингових стратегій, рівні стратегічного маркетингового планування, фактори та критерії сегментації, чинники формування конкурентних переваг *вміти:* розраховувати ринкову частку, здійснювати аналіз маркетингового середовища, застосовувати матричні методи вибору стратегій, розробляти їх у певній стратегічній ситуації проводити сегментування ринку, побудову позиційної схеми, обґрунтування конкурентних переваг підприємства на ринку.

7. ПЕРЕКВІЗИТ: менеджмент, економіка підприємства, планування і контроль на підприємстві.

8. ЗМІСТ КУРСУ:

Сутність і сфера стратегічного маркетингу Сутність та завдання стратегічного маркетингу та його місце в системі економічних дисциплін. Завдання стратегічного маркетингу. Взаємозв'язок принципів управління економікою і стратегічного маркетингу. Поняття “життєвий цикл виробу”. Стратегічний маркетинг як перша стадія життєвого циклу виробу. Стратегічний і тактичний маркетинг. Стратегічний маркетинг як перша функція управління. Класифікація об'єктів стратегічного маркетингу. Місія та цілі в системі стратегічного маркетингу. Поняття ринкова частка, “стратегічний господарський підрозділ” та “портфель бізнесу”.

Аналіз маркетингового середовища Основні елементи системи стратегічного маркетингу: “вхід” та “вихід” системи, зовнішнє середовище та зворотний зв'язок. Фактори макросередовища підприємства. Фактори мікросередовища підприємства. SWOT-аналіз. Підсистема наукового супроводу: класифікація методів управління та їх порівняльна характеристика. Цільова і забезпечуюча підсистема стратегічного маркетингу.

Маркетингова стратегічна сегментація і вибір цільових ринків Виникнення, сутність і зміст STP-маркетингу. Фактори та критерії сегментації. Принципи ефективної сегментації. Етапи процесу сегментації ринку. Сегментація ринку товарів виробничого призначення. Стратегії недиференційованого (масового), диференційованого та концентрованого маркетингу. Оцінка сегментів у процесі вибору цільових ринків. Маркетингові стратегії вибору цільового ринку: стратегії односегментної спеціалізації, товарної спеціалізації, ринкової спеціалізації, селективної спеціалізації та повного охоплення ринку.

Маркетингові стратегії зростання та диверсифікації Сутність і класифікація маркетингових стратегій зростання. Маркетингові стратегії інтенсивного росту: види (стратегії глибокого проникнення на ринок, розвитку товару та розвитку ринку), засоби реалізації, приклади застосування. Маркетингові стратегії інтегративного росту. Пряма та зворотна вертикальна інтеграція. Горизонтальна інтеграція. Приклади застосування. Маркетингові стратегії диверсифікації (горизонтальна, концентрична, конгломеративна). Їх переваги і недоліки.

Маркетингове стратегічне управління портфелем бізнесу підприємства Стратегічна модель М. Портера. Стратегії концентрації, цінового лідерства та диференціації, їх переваги і недоліки. Матриця Бостонської консультативної групи: етапи побудови, переваги і недоліки. Основні види стратегічних господарських підрозділів матриці Бостонської консультативної групи. Можливі стратегії щодо кожного з них. Матриця “Мак-Кінсі – Дженерал Електрик”. Етапи побудови. Основні фактори і показники. Основні види маркетингових стратегій за матрицею “Мак-Кінсі – Дженерал Електрик”.

Стратегії диференціації та позиціонування Маркетингові стратегії диференціації. Товарна диференціація. Сервісна диференціація. Диференціація персоналу. Іміджева диференціація. Особливості застосування означених стратегій. Сутність позиціонування. Розробка стратегії позиціонування. Побудова

позиційної схеми. Різновиди стратегій позиціювання. Оцінка ефективності позиціювання. Помилки при позиціюванні.

Маркетингові конкурентні стратегії Види конкурентних стратегій за А. Літлом. Види стратегій за М. Портером. Аналіз конкурентного середовища. Маркетингові стратегії ринкового лідера. Маркетингові стратегії челенджерів. Маркетингові стратегії послідовників. Маркетингові стратегії нішерів. Встановлення ефективних взаємовідносин між підприємствами на ринку. Типи корпоративних взаємовідносин. Відносини між компаніями на глобальному рівні.

Визначення конкурентних переваг підприємства. Визначення понять “конкуренція”, “якість”, конкурентоспроможність”, “конкурентні переваги”. Особливості поняття “конкурентоспроможність” стосовно різних об’єктів. Фактори конкурентоспроможності товарів. Аналіз використання окремих видів виробничих ресурсів та їх вплив на конкурентоспроможність. Фактори ресурсозбереження. Вимірювання конкурентоспроможності товару. Методики оцінки конкурентоспроможності підприємств. Показники конкурентоспроможності країни. Конкурентні переваги: суть, класифікація, управління.

9. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА:

1. Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг [Текст] : підручник / Н. В. Куденко ; Держ. вищ. навч. закл. "Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана". - К. : КНЕУ, 2012. - 523 с.
2. Крикавський Є.В. Стратегічний маркетинг [Текст]: навч. посіб. / Є. В. Крикавський, Л. І. Третьякова, Н. С. Косар ; Нац. ун-т "Львів. політехніка". - Л. : Вид-во Львівської політехніки, 2012. - 255 с.
3. Сумець О.М. Стратегічний маркетинг [Текст] : навч. посіб. / О. М. Сумець, Є. М. Ігнатова. - Х. : Міська друкарня, 2011 . Ч. 1 : Сутність стратегічного маркетингу та його сучасна концепція. - 2011. - 191 с.; Ч. 2 : Маркетингові стратегії розвитку підприємства. - 2012. - 140 с.
4. Балабанова Л.В. Стратегічний маркетинг [Текст] : підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Л. В. Балабанова, В. В. Холод, І. В. Балабанова ; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, Ін-т економіки і упр., Каф. маркетинг. менедж. - Донецьк : ДонНУЕТ, 2011. - Т. 1. - 2011. - 334 с.; Т. 2. - 2011. - 318 с.

10. ВИДИ НАВЧАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА МЕТОДИ НАВЧАННЯ:

лекції, семінарські заняття, самостійна робота.

11. **МОВА НАВЧАННЯ: українська**

12. **ДИСТАНЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ НАВЧАННЯ: (за наявності)**

Виробнича практика

1. КОД: **ОК.7**

2. РІК НАВЧАННЯ: 1

3. СЕМЕСТР: 2

4. ЛЕКТОР: **проф Сосновський А.В.**

5. КОМПЕТЕНТНОСТІ, ЩО ЗДОБУВАЮТЬСЯ ПІД ЧАС НАВЧАННЯ:

загальні компетентності: здатність генерувати нові ідеї (креативність); вміння виявляти, ставити, вирішувати проблеми та приймати обґрунтовані рішення; здатність до адаптації та дії в новій ситуації, бути критичним та самокритичним; здатність до ефективної зовнішньої та внутрішньої комунікації;

фахові компетентності: здатність розробляти та реалізовувати стратегію розвитку підприємницьких, торговельних та біржових структур; здатність проводити дослідження з використанням теоретичних та прикладних досягнень в сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності; здатність проводити оцінювання продукції, товарів і послуг в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності; здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності; здатність до вирішення проблемних питань і нестандартних ситуацій у професійній діяльності за умов невизначеності та ризиків; здатність до ініціювання та реалізації інноваційних проектів в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності; здатність застосовувати загальнонаукові та спеціальні методи наукових досліджень для формування пропозицій у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності; здатність вирішувати задачі з прогнозування процесів розвитку підприємницьких, торговельних і біржових структур із використанням економіко-математичних методів і інформаційних технологій.

6. РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ:

У результаті проходження практики студенти повинні:

знати: загальний стан та загальні тенденції розвитку галузі у якій працює дане підприємство; загальну ємність ринків на яких підприємство реалізує свою продукцію та частку яку воно займає; динаміку реалізації продукції за останній період та перспективи розвитку; ключових постачальників, споживачів та конкурентів; основні проблеми, що виникають на підприємстві; організаційну структуру управління підприємством (організацією) та його підрозділами, функції та методи системи менеджменту конкретного підприємства; виробничу структуру, техніку, технологію і організацію виробництва на підприємстві; динаміку основних техніко – еконо- мічних показників підприємства (організації) на протязі останніх 2-5 років; методи техніко-економічного аналізу діяльності підприємств, розрахунку економічної ефективності організаційних, економічних, технічних і управлінських заходів; теорію та основні напрямки вдосконалення організаційно-економічного механізму виробництва та господарювання на підприємстві, застосування економіко-математичних моделей для удосконалення організації та управління виробництвом.

вміти: аналізувати організаційну структуру підприємства та проводити оцінку прийняття управлінських рішень; проводити техніко-економічний аналіз роботи підприємства та його підрозділів; визначати ємність ринку та виявляти фактори, що впливають на обсяг реалізації продукції; проводити оцінку використання потужності; виявляти невикористанні резерви виробництва та визначати можливості поліпшення роботи за їх рахунок; проводити дослідження в області організації і управління виробничими системами,

управління трудовими колективами; аналізувати дані оперативно-виробничого планування; здійснювати розрахунок (калькулювання) і аналіз собівартості, визначати взаємозалежність між показниками „витрати - обсяг продукції - прибуток”; розробляти фінансовий план, бюджет, бізнес-план; користуватись програмними засобами обробки інформації; здійснювати економічний аналіз господарської діяльності підприємства та його підрозділів; виявляти резерви виробництва; розробляти заходи щодо забезпечення режиму економії, підвищення рентабельності виробництва, конкурентоспроможності продукції, продуктивності праці, зменшення витрат на виробництво і реалізацію продукції, усунення втрат та непродуктивних витрат, а також виявляти можливості додаткового випуску продукції; визначати економічну ефективність організації праці та виробництва, впровадження нової техніки і технології, раціоналізаторських пропозицій та винаходів; брати участь у розгляданні розроблених виробничо-господарських планів, проведенні робіт з ресурсозберігання, у впровадженні, вдосконаленні внутрішньогосподарського розрахунку, удосконаленні прогресивних форм організації праці та управління, а також планової та облікової форм; удосконаленні прогресивних форм організації праці та управління, а також планової та облікової документації.

7. ПРЕРЕКВІЗИТ: Економічне управління діяльністю суб'єктів господарювання у сфері підприємництва, торгівлі і біржової діяльності, Управління проектами і ризиками.

8. ЗМІСТ КУРСУ:

Під час проходження виробничої практики для магістрів, студенти практиканти повинні ознайомитися зі статутом підприємства, нормативно – правовими документами, що регламентують діяльність підприємства, формою власності, видами діяльності, організаційною структурою, посадовими інструкціями, розподілом обов'язків між працівниками, специфікою діяльності різних служб та відділків підприємства, фінансовою звітністю, результатами господарської діяльності підприємства та робити висновки щодо діяльності підприємства. Особливу увагу студенти повинні приділити аналізу та вивченню інформаційних матеріалів, пов'язаних із виконанням індивідуального завдання.

Виробнича практика для магістрів є першим етапом підготовки та збору матеріалів для написання студентами кваліфікаційної роботи магістра, на якому вони повинні визначитися з напрямом та об'єктом її дослідження.

За підсумками проходження виробничої практики бакалаврів, студенти повинні виконати, оформити та здати на кафедру управління підприємницькою та туристичною діяльністю звіт з проходження практики, який є результативною формою практики.

9. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА:

1. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. / И. А. Бланк. — К.: Ника-Центр, 2005. — 386с.
2. Голубков Е П. Технология принятия управленческих решений: учебное пособие / Е. П. Голубков. — М.: Изд-во «Дело и Сервис», 2005.— 544 с.

3. Грещак М. Г. та ін. Внутрішній економічний механізм підприємства: Навч. посібник / М. Г. Грещак, О. М. Гребешкова та ін.; за ред. М. Г. Грещака.— К.: КНЕУ, 2001.— 228 с.
4. Ковалев В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности: учебное пособие / В.В. Ковалев. — М.: Финансы и статистика, 2003. — 462 с.
5. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры учебное пособие / В. В. Ковалев — М.: Финансы и статистика, 2002. — 559 с.
6. Матвійчук А. В. Аналіз та прогнозування розвитку фінансово-економічних систем із використанням теорії нечітких множин: Монографія. / А. В. Матвійчук — К.: Центр навч. літ-ри, 2005. — 206 с.
7. Фінанси підприємства: Підручник // А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін.; Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. — 5-е вид. — К.: КНЕУ, 2014. — 546 с.
8. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник. / Под ред. Е. С. Стояновой. — М.: Перспектива, 2004. — 656 с.

10. ВИДИ НАВЧАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА МЕТОДИ НАВЧАННЯ:
лекція, практичні, самостійна робота

11. **МОВА НАВЧАННЯ: українська**

12. **ДИСТАНЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ НАВЧАННЯ: (за наявності)**

Науково-дослідна практика з підготовкою кваліфікаційної роботи

1. **КОД: ОК. 8**

2. **РІК НАВЧАННЯ: 2**

3. **СЕМЕСТР: 3**

4. **ЛЕКТОР: проф Сосновський А.В.**

5. **КОМПЕТЕНТНОСТІ, ЩО ЗДОБУВАЮТЬСЯ ПІД ЧАС НАВЧАННЯ:**

загальні компетентності: здатність генерувати нові ідеї (креативність); вміння виявляти, ставити, вирішувати проблеми та приймати обґрунтовані рішення;

здатність до адаптації та дії в новій ситуації, бути критичним та самокритичним; здатність до ефективної зовнішньої та внутрішньої комунікації;

фахові компетентності: здатність розробляти та реалізовувати стратегію розвитку підприємницьких, торговельних та біржових структур; здатність проводити дослідження з використанням теоретичних та прикладних досягнень в сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності; здатність проводити оцінювання продукції, товарів і послуг в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності; здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності; здатність до вирішення проблемних питань і нестандартних ситуацій у професійній діяльності за умов невизначеності та ризиків; здатність до ініціювання та реалізації інноваційних проектів в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності; здатність застосовувати загальнонаукові та спеціальні методи наукових досліджень для формування пропозицій у сфері

підприємництва, торгівлі та біржової діяльності; здатність вирішувати задачі з прогнозування процесів розвитку підприємницьких, торговельних і біржових структур із використанням економіко-математичних методів і інформаційних технологій.

6. РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ:

У результаті проходження практики студенти повинні:

Знати: сутність та особливості методології наукового дослідження; основні принципи роботи з емпіричною базою дослідження; методи наукових досліджень; види інформаційного забезпечення та використанні джерел інформації у науково-дослідній роботі; наукознавчі та методологічні основи наукових досліджень; особливості організації науково-дослідної роботи; вимоги до оформлення результатів науково-дослідної роботи; етичні та правові основи наукової діяльності тощо.

Вміти: застосовувати понятійний апарат методології наукових досліджень; відбирати та аналізувати необхідну інформацію; формулювати мету, завдання та гіпотезу наукового дослідження; планувати та проводити емпіричні дослідження; порівнювати отримані результати дослідження із теоретичними обґрунтуваннями проблеми; формулювати висновки наукового дослідження; оприлюднювати та упроваджувати результати науково-дослідної практики; складати звіти та доповіді тощо.

7. ПЕРЕКВІЗИТ: Методика наукового дослідження, економіка підприємства тощо.

8. ЗМІСТ КУРСУ:

Зміст науково-дослідної практики визначається загальною концепцією магістерської підготовки. Він включає в себе освітньо-виховну, освітньо-пізнавальну, практичну і дослідницьку діяльність магістрантів і передбачає системне бачення проблеми по темі кваліфікаційної роботи, а також формування необхідних дослідницьких компетенцій майбутнього консультанта-дорадника, методиста, викладача. Під час науково-дослідної практики магістри беруть участь у різних видах наукової, науково-педагогічної або організаційної роботи базових ВНЗ або лабораторій НДІ. При цьому магістри: вивчають головні наукові завдання за напрямом робіт ВНЗ або лабораторій; інноваційні підходи, які реалізуються у практичній діяльності; відпрацьовують практичні навички з творчої реалізації поставлених завдань дослідження; практично оволодівають методами досліджень; реалізують на практиці творчий підхід до методів дослідження; опрацьовують результати дослідження НДР, проводять їх аналіз та інтер-претацію; здійснюють практичну перевірку своєї готовності до інноваційної діяльності у галузі освіти і науки; здійснюють систематизацію теоретичних знань для якісного виконання поставленої у темі випускної роботи науково-практичної задачі освітнього ступеню, вивчають і узагальнюють літературні джерела за темою випускної роботи освітнього ступеню - «магістр»; виконують індивідуальні науково-практичні завдання, критично осмислюють теоретичну базу з метою якісного виконання випускної кваліфікаційної роботи та її захисту; здійснюють

підготовку наукової статті (тез) до друку; готують доповіді і виступи до методичних семінарів і науково-практичних конференцій тощо. 9.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА:

1. Білуха М. Т. Методологія наукових досліджень: підручник / М. Т. Білуха. – К. : АБУ, 2012. – 480 с.
2. Декарт Р. Міркування про метод. Начала філософії / Р. Декарт. – М.:Вежа, 2008. – 54 с.
3. Загвязинский В. И. Методология и методика дидактического исследования / В. И. Загвязинский. – М., 2012. – 124 с.
4. Загвязинский В. И., Атаханов Р. Методология и методы психолого-педагогического исследования : учеб. пособ. для студ. высш. учеб. заведений / В. И. Загвязинский, Р.Атаханов. – 5-е изд., испр. – М. : Издательский центр “Академия”, 2008. – 208 с. 12
5. Ивин А. А. Философия науки : учеб.пособ. Для аспирантов и соискателей / Александр Архипович Ивин. – М.: Изд-во ЛКИ, 2007. – 264 с.
6. Ильин В.В. Философия науки : учебник / В. В. Ильин. – М. : Изд-во МГУ, 2003. – 360 с.
7. Ковальчук В. В. Основи наукових досліджень : навч. посібник / В.В.Ковальчук. – К. : Видавничий Дім “Слово”, 2009. – 240 с. 8. Ковальчук В. В., Моїсеєв Л. М. Основи наукових досліджень: навч. посібник / В. В. Ковальчук, Л. М. Моїсеєв. – К. : ВД «Професіонал», 2004. – 208 с.
10. ВИДИ НАВЧАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА МЕТОДИ НАВЧАННЯ:
лекція, практичні, самостійна робота
11. МОВА НАВЧАННЯ: **українська**
12. ДИСТАНЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ НАВЧАННЯ: *(за наявності)*

*Вибіркові компоненти**

Управління проектами та ризиками

1. КОД: **ВБ 1.1.**
2. РІК НАВЧАННЯ: **1**
3. СЕМЕСТР: **1**
4. ЛЕКТОР: **доц Яковенко О. І.**
5. КОМПЕТЕНТНОСТІ, ЩО ЗДОБУВАЮТЬСЯ ПІД ЧАС НАВЧАННЯ:
загальні компетентності: здатність генерувати нові ідеї (креативність); вміння виявляти, ставити, вирішувати проблеми та приймати обґрунтовані рішення; здатність до адаптації та дії в новій ситуації, бути критичним та самокритичним; здатність до ефективної зовнішньої та внутрішньої комунікації;
фахові компетентності: здатність розробляти та реалізовувати стратегію розвитку підприємницьких, торговельних та біржових структур; здатність проводити дослідження з використанням теоретичних та прикладних досягнень

* До інформаційного пакету включаються вибіркові компоненти лише за вибором факультету.

в сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності; здатність проводити оцінювання продукції, товарів і послуг в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності; здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності; здатність до вирішення проблемних питань і нестандартних ситуацій у професійній діяльності за умов невизначеності та ризиків; здатність до ініціювання та реалізації інноваційних проектів в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності; здатність застосовувати загальнонаукові та спеціальні методи наукових досліджень для формування пропозицій у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності; здатність вирішувати задачі з прогнозування процесів розвитку підприємницьких, торговельних і біржових структур із використанням економіко-математичних методів і інформаційних технологій.

6. РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ:

Завдання вивчення дисципліни: формування теоретичних знань і практичних навичок реалізації основних завдань управління проектами і використання відповідних інструментів для забезпечення цільових параметрів проекту.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен

Знати: сутність і особливості проектної діяльності; основні цілі, фази та процеси управління проектами стандарти і професійні організації в галузі проектного управління; види і характеристики організаційних структур проектних команд; основні напрямки та сутнісний зміст структуризації проекту; інструменти проектного планування; зміст управління проектними ризиками; методику оцінювання виконання проекту.

Вміти: відрізнити проектну діяльність від поточної; розробляти структуру проектних робіт; формувати організаційну структуру проекту; планувати виконання проекту в часі; визначати проектні затрати і необхідні ресурси; розробляти план реагування на ризики; оцінювати ступінь виконання проекту за основними критеріями його успішності.

7. ПЕРЕКВІЗИТ: менеджмент, інвестування, економіка і організація інноваційної діяльності, проектний аналіз.

8. ЗМІСТ КУРСУ:

Загальна характеристика управління проектами. Проект. Життєвий цикл. Системне функціонування проекту. Існування в певному зовнішньому середовищі. Економічна взаємозалежність проекту Незалежні проекти. Взаємовиключаючі проекти. Умовні проекти. Заміщуючі проекти. Синергічні проекти. Клас проектів. Тип проектів. Вид проекту. Тривалість проекту. Масштаб проекту. Складність проекту. Потрійні обмеження. Управління проектами. Умови ринку. Цілі управління проектами. Функції проектного менеджменту. Оцінка виконання проекту.

Процеси управління. Ініціатор. Замовник. Інвестор. Керівник проекту. Команда проекту. Проектувальник. Генеральний підрядник. Постачальники. Ліцензори. Органи влади. Власник земельної ділянки. Виробник кінцевої продукції. Споживачі кінцевої продукції. Інші учасники проекту.

Ініціація та планування змісту проекту. Початок проекту. Закриття проекту. Визначення цінності проекту. Поняття явних і неявних вигод і затрат. Критерії успіху та невдачі проекту. Вартість і фінансування проекту. Конфігурація та зміни. Проектний ризик. Моніторинг проекту. Визначення проектних альтернатив. Визначення статусу проекту. Аналіз вхідних даних.

Структуризація проекту. Структуризація проекту. Односпрямована структуризація. Робоча структура проекту. WBS. Основні етапи розробки WBS. Принципи ормування рівнів WBS. Робочий пакет. Структура робочого проекту. Двоспрямована структуризація. Організаційна структура проекту OBS. Система кодування проекту. Кодування WBS. Кодування OBS. WBS – каталог. Трьох спрямована структура проекту.

Планування проекту у часі. Планування проекту. Унікальність. Невизначеність та зміни в проекті. Складність та масштабність проекту. Етапи планування проекту. Інтеграція планування і контролю. Інтеграція організації і контролю проекту. Інтеграція інформаційної системи управління проектами загальна інтеграція системи управління проектами розробка попереднього календарного плану проекту. Документування планових допущень. Створення плану управління проектами. Аналіз результатів процесів в процесі планування. Аналіз плану з експертами та зацікавленими особами. Представлення плану проекту.

Сіткове планування. Сітковий графік. Логічні зв'язки. Стрілчасті графіки. Графіки передування. Тривалість робіт. Календар робіт. Параметри сіткового графіку. Графічна побудова сіткового графіку. Означення тривалості робіт. Шлях. Ранній початок. Ранні закінчення. Пізній початок. Пізні закінчення. Критичний та некритичний шлях. Запас часу. Особливості стрільчастих графіків. Фіктивна робота. Особливості графіків передування. Типи зв'язків між роботами. Очікуваний час виконання робіт. Методи скорочення тривалості робіт. Календарне планування. Календарний графік. Цілі календарного планування. Види календарних графіків.

Планування людських і матеріальних ресурсів проекту. Відповідність наявної і необхідної робочої сили. Оцінка обсягу необхідних ресурсів. Ресурсні гістограми. Календар наявних ресурсів. Гістограма потреби у ресурсах. Згладжування ресурсних гістограм. Роль менеджера. Лідерство. Сфери управління персоналом. Потреби завдань. Потреби команди. Індивідуальні потреби. Критерії ефективної роботи менеджера. Команда проекту. Цілі створення проектної команди. Етапи створення проектної команди. Функції менеджера проекту. Оцінка ефективності діяльності команди. Мотивація персоналу.

Планування затрат і складання бюджету проекту. Планування в умовах обмежених ресурсів. Планування в умовах обмеженого часу. Планування витрат. Види проектних витрат. Калькулювання. Структура витрат. Кошторис.

Складання кошторису. Метод покрокового обчислення витрат. Нормативний метод оцінки витрат. Параметричні витрати. Оцінка витрат за співвідношення компонентів. Бюджет. Види бюджетів . Процес бюджетування проектів.

Основні форми організаційної структури проекту. Визначення організаційних обмежень. Визначення організаційної структури проекту. Визначення ролей і відповідальності. Забезпечення повноважень за планом проекту. Визначення відповідних засобів зв'язку. Проведення переговорів з призначення персоналу. Публікація інформації про команду. Співвідношення зовнішньої і внутрішньої структури. Матрична форма організації управління проектами. Функціональна матриця. Балансова матриця. Контрактна матриця. Переваги матричної структури. Матриця відповідальності. Централізована / децентралізована форма організації.

Управління проектними ризиками. Оцінка виконання з попередніх проектів. Оцінка плану проекту щодо джерел потенційного ризику. Визначення потенційних ризикових подій. Відстеження виконання проекту на основі виявлення симптомів ризику. Управління ризиками. Ризики у проектному менеджменті. Систематичні і несистематичні ризики. Технічні ризики. Політичні ризики. Фінансові ризики. Мета аналізу ризиків. Метод Монте – Карло. Реакції на зміни умов.

Контроль за реалізацією проекту. Модель планування і контролю проекту. Визначення проекту. Система контролю за змінами. Методи аналізу виконання проекту. Аналіз відхилень. Метод скоригованого бюджету. Прогнозування остаточних витрат. Система звітування і контролю за змінами. Вимоги щодо змін. Пропозиції про внесення змін до проекту. Звіт про виконання робіт.

Управління якістю проекту. Якість. Визначення відповідних вимог до якості. Визначення ключових процедур контролю якості. Завдання проектних визначень. Якість продукту проекту. Специфікація. Система управління якістю. Планування якості. Забезпечення якості. Контроль якості. Планування якості проекту. Метод порівняння зі зразком. Графіки потоків. План якості проекту. Аудит якості. Графіки контролю. Діаграма Парето. Аналіз тенденцій. Зміни процесу. Витрати на забезпечення якості проекту. Попереджувальні витрати. Витрати на оцінку. Витрати через відмови.

Завершення проекту. Торги. Процедури закупівлі. Конкурс. Відкритий конкурс. Закритий конкурс. Двоетапний конкурс. Запит котирувань. Етапи закупівлі. Підрядні торги. Замовник. Організатор торгів. Тендер.Тендерний комітет. Організаційна підготовка торгів. Тендерна документація. Кваліфікація претендентів. Розробка оферти претендентом. Реєстрація оферт. Процедура торгів. Затвердження процедури торгів. Завершення торгів.

Автоматизація управління проектами. Структурні елементи автоматизованої системи управління проектами. Елементи автоматизованої системи управління проектом. Структура робіт проекту. Структура ресурсів проекту. Матриця призначень.

9. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА:

1. Бардиш Г.О. Проектний аналіз: Підручник. / Г.О. Бардиш — 2-ге вид., стер. Затверджено МОН— К., 2006. — 415 с.
2. Батенко Л. П., Загородніх О. А., Ліщинська В. В. Управління проектами: Навч. посібник. / Батенко Л. П., Загородніх О. А., Ліщинська В. В. – К., КНЕУ, 2005.
3. Павлов А.Н. Управление проектами на основе стандарта РМІ РМВОК: изложение методологии и опыт применения. Учебное пособие. / А.Н. Павлов – М., БИНОМ, Лаборатория знаний. – 2010.
4. Афонин А.М., Царегородцев Ю.Н., Петрова С.А. Управление проектами: учебное пособие / А.М. Афонин, Ю.Н. Царегородцев, С.А. Петрова. - М.: Форум, 2009. - 184 с.
5. Ильина О.Н. Методология управления проектами: становление, современное состояние и развитие: учебное пособие / О.Н. Ильина. - М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2011. - 208 с.
6. Тихомирова О.Г. Управление проектом: комплексный подход и системный анализ: Монография / О.Г. Тихомирова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 301 с.

10. ВИДИ НАВЧАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА МЕТОДИ НАВЧАННЯ:
лекції, семінарські заняття, самостійна робота.

11. МОВА НАВЧАННЯ: українська

12. ДИСТАНЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ НАВЧАННЯ: *(за наявності)*

Економіка і організація інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств

1. КОД: **ВБ 1.2.**

2. РІК НАВЧАННЯ: **1**

3. СЕМЕСТР: **1**

4. ЛЕКТОР: доц. **Яковенко О. І.**

5. КОМПЕТЕНТНОСТІ, ЩО ЗДОБУВАЮТЬСЯ ПІД ЧАС НАВЧАННЯ:

загальні компетентності: здатність генерувати нові ідеї (креативність); вміння виявляти, ставити, вирішувати проблеми та приймати обґрунтовані рішення; здатність до адаптації та дії в новій ситуації, бути критичним та самокритичним; здатність до ефективної зовнішньої та внутрішньої комунікації;

фахові компетентності: здатність розробляти та реалізовувати стратегію розвитку підприємницьких, торговельних та біржових структур; здатність проводити дослідження з використанням теоретичних та прикладних досягнень в сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності; здатність проводити оцінювання продукції, товарів і послуг в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності; здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності; здатність до вирішення проблемних питань і нестандартних ситуацій у професійній діяльності за умов невизначеності та ризиків; здатність до ініціювання та реалізації інноваційних проектів в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності; здатність застосовувати загальнонаукові та

спеціальні методи наукових досліджень для формування пропозицій у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності; здатність вирішувати задачі з прогнозування процесів розвитку підприємницьких, торговельних і біржових структур із використанням економіко-математичних методів і інформаційних технологій.

6. РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ:

Основними завданнями вивчення дисципліни «Економіка і організація інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств» є: вивчення механізмів управління інноваційним розвитком економічних систем, забезпеченням результативності формування та використання інноваційного потенціалу підприємств, ефективністю інвестування в інновації; набуття вмінь обґрунтовувати напрямки пріоритетного інноваційного розвитку та альтернативні варіанти управлінських рішень.

У результаті вивчення дисципліни студенти повинні:

знати: сучасні організаційні форми здійснення інноваційної діяльності, її основні етапи та принципи ефективної взаємодії учасників; методичні положення та інструментарій оцінювання інноваційного розвитку національних економік;

вміти: обґрунтовувати напрямки пріоритетного інноваційного розвитку з урахуванням потреб та особливостей національної економіки; збирати і систематизувати маркетингову інформацію для відбору цільових ринків, вимірювання і прогнозування попиту, позиціонування інноваційного товару;

7. ПЕРЕКВІЗИТ: менеджмент, інвестування, економіка і організація, проектний аналіз, управління проектами і ризиками.

8. ЗМІСТ КУРСУ:

Тема 1. Інновації і циклічність економічного розвитку

Зміст теми: циклічні закономірності в економіці; теорії циклічного економічного розвитку; циклічність інноваційно-інвестиційного розвитку; інноваційні кластери і економічний розвиток; вплив технологічних укладів на економічний розвиток.

Тема 2. Ключові поняття інноваційно-інвестиційного розвитку

Зміст теми: інновації: економічна суть, класифікація, типи; сутність інноваційно-інвестиційної діяльності; інноваційний продукт і інноваційна продукція; інноваційно-інвестиційний розвиток підприємства: сутність, напрями, принципи.

Тема 3. Вимірювання рівня організації інноваційно-інвестиційного розвитку та чинники його формування

Зміст теми: сутність і класифікація напрямків інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств; схема вибору напрямків інноваційно-інвестиційного розвитку; управління вибором напрямків і варіантів організації інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства; способи вимірювання рівня організації інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства; інформаційна база для оцінки рівня інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства.

Тема 4. Сучасні організаційні форми інноваційно-інвестиційного розвитку

Зміст теми: сутність інноваційно-інвестиційної інфраструктури; інфраструктура ринку інновацій і інвестицій та його складові; особливості формування вітчизняної інноваційно-інвестиційної інфраструктури; комерціалізація та форми передачі технологій на ринку інновацій і інвестицій; специфіка придбання ліцензій на інноваційну продукцію.

Тема 5. Глобальні науково-технічні та інформаційні комунікації в інноваційно-інвестиційній сфері. Інфраструктура ринку інновацій і інвестицій

Зміст теми: сутність інформаційно-комунікаційних технологій у контексті інноваційно-інвестиційного розвитку; глобалізація інноваційно-інвестиційного розвитку та інформаційні комунікації; оцінка інформаційно-комунікаційних технологій у контексті розвитку інноваційної економіки; проблеми інформаційного забезпечення інновацій та інвестицій; сутність інформаційно-комунікаційних технологій у контексті інноваційно-інвестиційного розвитку; глобалізація інноваційного розвитку та інформаційні комунікації; оцінка інформаційно-комунікаційних технологій у контексті розвитку інноваційної економіки; проблеми інформаційного забезпечення інновацій та інвестицій.

Тема 6. Державна підтримка інноваційно-інвестиційного розвитку підприємництва

Зміст теми: мета і принципи державного регулювання інноваційної діяльності; мета і принципи державного регулювання інвестиційної діяльності; форми і методи державного регулювання інноваційної діяльності; форми і методи державного регулювання інвестиційної діяльності; інституційне забезпечення підтримки інноваційної та інвестиційної діяльності в Україні.

Тема 7. Національні інноваційно-інвестиційні системи

Зміст теми: складові національної інноваційно-інвестиційної системи та рівень їх розвитку в Україні; структура національної інноваційно-інвестиційної системи; передумови і проблеми створення національної інноваційно-інвестиційної системи в Україні; зарубіжний досвід формування національних інноваційно-інвестиційних систем.

Тема 8. Маркетинг інновацій та інвестицій

Зміст теми: сутність і класифікація маркетингових інновацій; особливості основних функцій маркетингу інноваційної продукції; формування інструментарію маркетингу інновацій на основі функціональних послідовностей інноваційно-інвестиційного процесу; управління торговою маркою та аналіз франчайзингової форми використання бренда в контексті інноваційно-інвестиційного маркетингу; формування критеріальної бази для оцінки альтернатив маркетингових інноваційно-інвестиційних рішень.

Тема 9. Стратегії та бізнес-моделі інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства

Зміст теми: стратегічний інноваційно-інвестиційний розвиток підприємства;

етапи формування інноваційно-інвестиційної стратегії підприємства; бізнес-моделі інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства; проектне управління інноваціями та інвестиціями на підприємстві; фінансово-економічні критерії ефективності інвестиційних проектів.

Тема 10. Інноваційно-інвестиційний потенціал розвитку підприємства

Зміст теми: сутність інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства; елементи інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства; інноваційно-інвестиційний потенціал та інноваційна активність; оцінювання інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства; методика комплексного оцінювання інноваційно-інвестиційного потенціалу.

Тема 11. Інвестиційне забезпечення інноваційного розвитку підприємства

Зміст теми: система механізмів інвестування; механізми мобілізації власних коштів; механізми мобілізації позикових коштів; механізми мобілізації залучених коштів; формування та оптимізація складу інвестицій для фінансування інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств.

Тема 12. Ризики в інноваційно-інвестиційній діяльності та управління ними

Зміст теми: суть ризиків та особливості їх прояву в інноваційно-інвестиційній діяльності підприємств; чинники формування ризиків в інноваційно-інвестиційній діяльності підприємства; методи аналізу ризику при оцінюванні доцільності інноваційних і інвестиційних проектів.

9. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА:

1. Александрова В. П. Джерела фінансового забезпечення інноваційної діяльності / В. П. Александрова // Проблеми науки. - 2011. - № 1. - С. 22-35.
2. Андронова О. Ф. Трансфер технологій як інструмент реалізації інноваційної діяльності: Монографія / О. Ф. Андронова, А. В. Череп. - К.: Кондор, 2007. - 356 с.
3. Антонюк Л. Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: Монографія / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук. - К. : КНЕУ, 2010. - 394 с.
4. Безугла К. О. Інформаційно-комунікаційні технології як фактор інноваційного розвитку економіки Економіко-математичне моделювання соціально-економічних систем Збірник наукових праць Київ - 2013, випуск 18. - С. 42-55.
5. Блауг М. Управління інноваціям: Україна та зарубіжний досвід: Монографія / М. В. Гаман. - К.: Вікторія, 2011. - 312 с.
6. Економіка й організація інноваційної діяльності : підручник / за ред. О. І. Волкова, М. П. Денисенка. - К.: Професіонал, 2011. - 960 с.
7. Жихор О. Б. Інноваційний розвиток регіону: монографія / О. Б. Жихор, Т. М. Куценко. - К. : УБС НБУ, 2012. - 251 с.
8. Захарова И. Г. Информационные технологии в образовании: учеб. пособ. для студ. высш. пед. учеб. завед. / И. Г. Захарова. - М. : Академия, 2003. - 192 с.
8. Йохна М. А. Економіка і організація інноваційної діяльності : навч. посіб. / М. А. Йохна, В. В. Стадник. - К.: Академія, 2011. - 400 с.
9. Тллятттенко С. М. Маркетинг. Менеджмент. Інновації: монографія / С. М. Ілляшенко. - Суми: ТОВ «Друкарський дім «Папірус», 2010. - 623 с.
10. Ілляшенко С. М. Інноваційний менеджмент: підручник. / С. М. Ілляшенко. - Суми: Університетська книга, 2010. - 334 с.

11.Ілляшенко С. М. Інновації і маркетинг - рушійні сили економічного розвитку: монографія / С. М. Ілляшенко. - Суми: ТОВ «Друкарський дім «Папірус», 2012. - 536 с.

10. ВИДИ НАВЧАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА МЕТОДИ НАВЧАННЯ:
лекції, семінарські заняття, самостійна робота.

11. **МОВА НАВЧАННЯ: українська**

12. **ДИСТАНЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ НАВЧАННЯ: (за наявності)**

Управління консалтинговим бізнесом

1. КОД: **ВБ 1.3.**

2. РІК НАВЧАННЯ: **1**

3. СЕМЕСТР: **2**

4. ЛЕКТОР: **проф. Захарченко В.І.**

5. КОМПЕТЕНТНОСТІ, ЩО ЗДОБУВАЮТЬСЯ ПІД ЧАС НАВЧАННЯ:

загальні компетентності: здатність генерувати нові ідеї (креативність); вміння виявляти, ставити, вирішувати проблеми та приймати обґрунтовані рішення; здатність до адаптації та дії в новій ситуації, бути критичним та самокритичним; здатність до ефективної зовнішньої та внутрішньої комунікації;

фахові компетентності: здатність розробляти та реалізовувати стратегію розвитку підприємницьких, торговельних та біржових структур; здатність проводити дослідження з використанням теоретичних та прикладних досягнень в сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності; здатність проводити оцінювання продукції, товарів і послуг в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності; здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності; здатність до вирішення проблемних питань і нестандартних ситуацій у професійній діяльності за умов невизначеності та ризиків; здатність до ініціювання та реалізації інноваційних проектів в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності; здатність застосовувати загальнонаукові та спеціальні методи наукових досліджень для формування пропозицій у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності; здатність вирішувати задачі з прогнозування процесів розвитку підприємницьких, торговельних і біржових структур із використанням економіко-математичних методів і інформаційних технологій.

6. РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ:

Завдання вивчення дисципліни: вивчення стану, проблем та перспектив ефективного використання послуг професійних консультантів; освоєння моніторингу консультаційного процесу; ознайомлення з перспективами структурних зрушень в економіці України.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен

Знати: закономірність процесу консультування; основні ознаки сучасної підприємницької економіки; можливості та обмеження консультування як вида професійної діяльності; форми консультаційної допомоги клієнтській

організації та методи вдосконалення практики управління організаціями; процедуру пошуку та вибору потрібного консультанта або консультаційної фірми; напрямки та методи оцінки клієнтом та консультантом результативності консультування; перспективи розвитку управлінської діяльності в Україні.

Вміти: аналізувати пропозиції консультантів (консультаційних фірм); коротко та чітко формулювати умови контракту на консультування; встановлювати такі взаємовідносини між клієнтською та консультаційною організацією, що дозволять знайти оптимальні рішення проблем, що було сформульовано, в завчасно визначений термін; оцінювати запропоновані консультантами пропозиції та результати вирішення проблем.

7. ПЕРЕКВІЗИТ: менеджмент, інвестування, економіка і організація інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства, проектний аналіз, управління проектами і ризиками.

8. ЗМІСТ КУРСУ:

Інститут консультування та ринок консалтингових послуг. Виникнення та тенденції розвитку інституту консультування. Консалтинг як елемент виробничої інфраструктури. Визначення, сутність та види консалтингової діяльності. Принципи консалтингу. Ринок консультаційних послуг. Особливості становлення і розвитку консультаційного бізнесу в Україні.

Консультаційна діяльність, види і особливості консультаційних послуг. Управлінські консультанти: “універсали” та “фахівці”. Типологія консультаційної діяльності за критерієм орієнтованості. Взаємодія основних учасників управлінського консультування. Зовнішні та внутрішні консультанти.

Управлінське консультування. Каунселінг та коучинг. Управлінське консультування як різновид експертної допомоги в сфері менеджменту. Форми організації праці консультанта з управління. Каунселінг як особлива сфера неметодичних порад консультанта з управління. Коучинг як індивідуальна робота консультанта з керівником або іншим співробітником.

Організація та управління консалтинговими фірмами. Зовнішні та внутрішні консультанти. Методи консалтингової діяльності, їх характеристика та умови використання. Види організаційно-правових форм консалтингового бізнесу. Структури управління консалтингових фірм. Управління роботою консультаційної фірми на основі проектного підходу. Ліцензування і сертифікація консалтингової діяльності. Поняття стратегії консультаційної фірми. Визначення стратегічного вибору консалтингової фірми. Реалізація стратегії та контроль за виконанням управлінських рішень.

Консультування як процес. Передпроектна, проектна і післяпроектна стадії консалтингового процесу. Фази процесу управлінського консультування: клієнт, з'ясування, створення, зміни, підтвердження, продовження, завершення. Підготовка до консультування. Мета первинних контактів з клієнтом та проведення перших зустрічей. Попередній діагноз. Джерела отримання інформації для проведення діагностики.

Консультаційні пропозиції та угода про консультування. Зміст та мета розробки консультаційних пропозицій. Угода про консультування, її структура та зміст. Види консультаційних угод.

Діагноз проблеми клієнтської організації. Діагноз, його мета та виявлення необхідних фактів. Джерела і методи збори інформації. Використання експертизи під час аналізу проблем. Аналіз фактів.

Позиційний аналіз клієнтської організації. Мета та зміст позиційного аналізу. Прожективний підхід у позиційному аналізі. Суб'єктивація у позиційному аналізі. Активізація інноваційного потенціалу персоналу фірми-клієнта.

Завершення консультування та визначення ефективності консультування.

Мета, етапи та методологічні підходи до розробки консультаційних рекомендацій. Методи творчого пошуку альтернативних рішень. Оцінка альтернатив рішення проблеми. Презентація консультаційних рекомендацій клієнту. Термін та момент завершення консультування. Зміст та структура підсумкового звіту з консультування. Оцінка ефективності та результативності консультування. Шлях підвищення ефективності консалтингової діяльності і розвитку професійних здібностей і навичок консультанта.

Формування ринку консультаційних послуг. Отримання послуг консалтингових фірм як ознака високої ділової культури фірми в умовах ринкової економіки. Професійні асоціації у сфері консалтингу в Україні. Класифікація консалтингових послуг. Особливості консалтингу загального менеджменту, консалтингу адміністрування, консалтингу фінансового та інших видів менеджменту.

10. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА:

1. Бутиліна О. В.Б. Управлінське консультування: навч.-метод. посіб. / О. В. Бутиліна –Х.: Видавництво «Форт», 2014. – 165 с.
2. Верба В.А. Управлінське консультування: концепція, організація, розвиток: монографія/ В.А, Верба. К.:КНЕУ, 2011. -327с.
3. Верба В.А., Решетняк Т.І. Організація консалтингової діяльності: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2000. – 244с.
4. Кубр М. Управленческое консультирование. Введение в профессию. – М.: „Планум, 2004. – 976с.
5. Майстер Д. Управление фирмой, оказывающей профессиональные услуги/ Пер. с англ. —М.: Альпина Паблишер, 2003.- 414с.
6. Основи управлінського консультування: Навч. посібник / А. Е. Воронкова[та ін.]; За заг. ред. д-ра екон. наук, проф. А. Е. Воронкової. – Х.: ВД«Інжек», 2010. – 484 с.
7. Семеняк І. В. Основи управлінського консультування: навч. посібник /І. В. Семеняк, Д. В. Мангушев. – Х.: ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2012. – 128 с.
- Васильев Г.А. Управленческое консультирование: Учеб. Пособие / Васильев Г.А., Деева Е.М.. - М.: ЮНИТИ-ДАНИ, 2004.

10. ВИДИ НАВЧАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА МЕТОДИ НАВЧАННЯ:

лекції, семінарські заняття, самостійна робота.

11. **МОВА НАВЧАННЯ: українська**

12. ДИСТАНЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ НАВЧАННЯ: (за наявності)

Прогнозування та моделювання в управлінні підприємницькою діяльністю

1. КОД: **ВБ 1.4.**

2. РІК НАВЧАННЯ: **1**

3. СЕМЕСТР: **1**

4. ЛЕКТОР: **доц. Сорока Л.М.**

5. КОМПЕТЕНТНОСТІ, ЩО ЗДОБУВАЮТЬСЯ ПІД ЧАС НАВЧАННЯ:

загальні компетентності: здатність генерувати нові ідеї (креативність); вміння виявляти, ставити, вирішувати проблеми та приймати обґрунтовані рішення; здатність до адаптації та дії в новій ситуації, бути критичним та самокритичним; здатність до ефективної зовнішньої та внутрішньої комунікації;

фахові компетентності: здатність розробляти та реалізовувати стратегію розвитку підприємницьких, торговельних та біржових структур; здатність проводити дослідження з використанням теоретичних та прикладних досягнень в сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності; здатність проводити оцінювання продукції, товарів і послуг в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності; здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності; здатність до вирішення проблемних питань і нестандартних ситуацій у професійній діяльності за умов невизначеності та ризиків; здатність до ініціювання та реалізації інноваційних проектів в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності; здатність застосовувати загальнонаукові та спеціальні методи наукових досліджень для формування пропозицій у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності; здатність вирішувати задачі з прогнозування процесів розвитку підприємницьких, торговельних і біржових структур із використанням економіко-математичних методів і інформаційних технологій.

6. РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ:

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен

Знати: історію розвитку економічного прогнозування; місце та функції його в господарській діяльності держави; систему прогнозів; елементи факторного прогнозу; класифікацію показників і параметрів; досвід прогнозування та моделювання вітчизняних та зарубіжних спеціалістів; економетричні моделі аналізу й оцінки; рекомендації щодо економічного обґрунтування різних сторін діяльності (вибору стратегії, економічного ефекту прийнятих рішень, політики фірми, структури плану тощо), а також математичний апарат та інформаційне забезпечення прогнозних робіт.

Вміти: вирішувати проблем перспективного аналізу; прогнозувати основні макропоказники; застосовувати економіко-математичні моделі в ході прогнозування; розраховувати, аналізувати та планувати (прогнозувати) показники на рівні підприємства; удосконалювати систему планування та аналізу із застосуванням прогнозованих показників виробничо-фінансової

діяльності структурних підрозділів підприємства; прогнозувати рівень господарських ризиків та розробляти заходи щодо їх мінімізації.

7. ПЕРЕКВІЗИТ: менеджмент, інвестування, економіка і організація інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства, проектний аналіз, управління проектами і ризиками.

8. ЗМІСТ КУРСУ:

Предмет і природа прогнозування.

Зміст навчальної дисципліни. Напрямки економічних досліджень. Мета і задачі прогнозування як науки. Загальні та специфічні методи наукового пізнання. Етапи становлення та розвитку економічного прогнозування як науки. Провідні наукові діячі, які займалися економічним прогнозуванням. Економічне прогнозування в системі економічних наук.

Економічне прогнозування, його функції і місце в загальній системі прогнозів.

Визначення прогнозування та функції економічного прогнозування. Історія розвитку і стан прогнозування. Характеристика системи прогнозів. Види прогнозів. Класифікація прогнозів і методів прогнозування. Стан прогнозування в Україні. Стан прогнозування у зарубіжних країнах.

Математичні методи економічного прогнозування.

Класифікація моделей. Види моделей. Застосування планових моделей у виробництві. Основні виробничі моделі. Часові ряди. Значення часових рядів для побудови прогнозів. Статистичні методи економічного прогнозування. Методи екстраполяції. Прогнозування за допомогою метода експоненціального вирівнювання. Приклади прогнозних експоненціальних моделей. Статистичний аналіз сезонності. Умови моделювання сезонних явищ. Прогнозування за допомогою індексів сезонності. Моделі сезонної хвилі. Економетричні методи прогнозування. Моделі нелінійної регресії. Прогнозування та моделювання за допомогою багатомірного аналізу. Прогнозування та моделювання за допомогою зважених середніх. Застосування експертних методів при прогнозуванні та моделюванні на підприємствах.

Евристичні методи прогнозування.

Творче мислення і економічне прогнозування. Експертні оцінки і прогнозний граф. Застосування теорії графів у прогнозуванні. Прогнозування за допомогою багатоальтернативного графу. Прогнозування багатовимірних об'єктів. Аналітичний метод комбінованого прогнозування. Застосування логічного методу комбінованого прогнозу до прогнозного аналізу на підприємствах.

Прогнозування на макрорівні.

Методологія та методи обчислення основних макроекономічних показників. Порядок прогнозних робіт при прогнозуванні макроекономічних показників. Основні прогнозні моделі в Україні.

Прогнозування на рівні підприємства.

Сутність прогнозів на мікрорівні. Види та порядок визначення потреби у прогнозних роботах. Прогнози попиту на підприємстві. Зміст та призначення

прогнозу пропозиції Основні економічні прогнози фірми. Прогнозування інвестицій. Види прогнозів інвестицій. Моделювання господарських ризиків.

10. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА:

1. Грабовецький Б. Є. Теорія і практика прогнозування в управлінні сучасним виробництвом: бурякоцукровий комплекс / Грабовецький Б. Є.– Вінниця : УНІВЕРСУМ – Вінниця, 2002. – 264 с.
2. Грабовецький Б. Є. Економічне прогнозування і планування : навч. посібник / Грабовецький Б. Є. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 188 с.
3. Грабовецький Б. Є. Виробничі функції: теорія, побудова, використання в управлінні виробництвом : монографія / Грабовецький Б. Є. – Вінниця : УНІВЕРСУМ – Вінниця, 2006. – 137 с.
4. Грабовецький Б. Є. Методи експертних оцінок: теорія, методологія, напрямки використання : монографія / Грабовецький Б. Є. – Вінниця : ВНТУ, 2010. – 171 с.
5. Пашута М. Т. Прогнозування та програмування економічного і соціального розвитку : навчальний посібник / Пашута М. Т. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 480 с.
6. Катаєв С. Л. Планування та прогнозування в умовах ринку : навчальний посібник для студ. ВНЗ / Катаєв С. Л., Ткаченко А. М., Воронкова В. Г. ; за ред. В. Г. Воронкової– К. : Професіонал, 2006. – 608 с.
7. Просветов Г. И. Прогнозирование и планирование: задачи и решения : учебно-практическое пособие / Просветов Г. И. – 2-е изд., доп. – М. : Изд-во «Аль-Пресс», 2008. – 296 с.

10. ВИДИ НАВЧАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА МЕТОДИ НАВЧАННЯ:

лекції, семінарські заняття, самостійна робота.

11. МОВА НАВЧАННЯ: українська

12. ДИСТАНЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ НАВЧАННЯ: (за наявності)

Управління торгівельною та біржовою діяльністю

1. КОД: **ВБ 1.5.**

2. РІК НАВЧАННЯ: **1**

3. СЕМЕСТР: **2**

4. ЛЕКТОР: **доц. Шевченко-Перепьолкіна Р.І.**

5. КОМПЕТЕНТНОСТІ, ЩО ЗДОБУВАЮТЬСЯ ПІД ЧАС НАВЧАННЯ:

загальні компетентності: здатність генерувати нові ідеї (креативність); вміння виявляти, ставити, вирішувати проблеми та приймати обґрунтовані рішення; здатність до адаптації та дії в новій ситуації, бути критичним та самокритичним; здатність до ефективної зовнішньої та внутрішньої комунікації;

фахові компетентності: здатність розробляти та реалізовувати стратегію розвитку підприємницьких, торговельних та біржових структур; здатність

проводити дослідження з використанням теоретичних та прикладних досягнень в сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності; здатність проводити оцінювання продукції, товарів і послуг в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності; здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності; здатність до вирішення проблемних питань і нестандартних ситуацій у професійній діяльності за умов невизначеності та ризиків; здатність до ініціювання та реалізації інноваційних проектів в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності; здатність застосовувати загальнонаукові та спеціальні методи наукових досліджень для формування пропозицій у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності; здатність вирішувати задачі з прогнозування процесів розвитку підприємницьких, торговельних і біржових структур із використанням економіко-математичних методів і інформаційних технологій.

6. РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ:

Завдання дисципліни: ознайомлення з досвідом роботи зарубіжних та вітчизняних бірж та управління ними, вивчення нормативних основ здійснення біржової діяльності в Україні, опанування технології здійснення біржових операцій на різних видах бірж.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен

Знати: зміст основних нормативних і законодавчих документів, що регулюють здійснення біржової діяльності; основні принципи організації та проведення біржових торгів на товарній та фондовій біржах; функції та завдання посередників на біржі; технологію формування ланцюга руху замовлення від покупця до продавця на біржі; основи та управління ф'ючерсною торгівлею; основні види цінних паперів, що обертаються на фондовому ринку та методи оцінки їх вартості; основи та управління діяльністю валютних бірж.

Вміти: розробляти стратегію поведінки на фондовій і товарній біржах; розраховувати результат від здійснення певних видів біржової діяльності; використовувати механізм хеджування; оцінювати ринкову вартість цінних паперів.

7. ПРЕРЕКВІЗИТ: менеджмент, інвестування, економіка і організація інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства, проектний аналіз, управління проектами і ризиками.

8. ЗМІСТ КУРСУ:

Розвиток і сучасний стан біржового ринку.

Еволюція оптової торгівлі. Порівняльні характеристика форм організаційного ринку. Мета, завдання та особливості організаційної та ярмаркової торгівлі. Особливості діяльності торгових домів та гуртово-продовольчих ринків. Становлення біржової торгівлі в незалежній Україні.

Основи біржової справи та її ринкове призначення.

Регулювання біржової діяльності в Україні. Об'єднання бірж у асоціації. Національна асоціація бірж України (НАБУ). Економіко-правова база створення товарної біржі та формування її матеріальної бази. Основні види бірж, їх характеристика та функції. Особливості функціонування біржових товарів.

Організаційна структура та управління біржею.

Інституційна структура біржі. Засновники та члени біржі, їх функції, права та обов'язки. Структура управління біржею та її органи. Економічні відносини бірж з клієнтами.

Правила біржових торгів та технологія їх проведення

Правила біржової торгівлі та специфіка їх дотримання. Організація торгівельного процесу в біржовій залі. Операції біржового процесу. Організація біржового залу. Форми біржового аукціону. Процес проведення і завершення торгів. Порядок виставлення товарів на торги та їх зняття.

Біржові

угоди

Складові біржової угоди та їх сутність. Зміст біржових угод та їх види. Оформлення, реєстрація біржових угод та гарантії їх виконання. Товарний арбітраж.

Біржове котирування цін.

Роль та види цін у формуванні кон'юктури ринку. Правила і методика біржового котирування цін. Котирувальна комісія та біржовий бюлетень. Правила біржових цін на основні попити і пропозиції. Біржова цінова стратегія. Роль моніторингу у прогнозуванні біржової кон'юктури ринку.

Брокерське посередництво на біржовому ринку.

Характеристика суб'єктів біржового посередництва. Роль, значення та функції брокерської служби на біржі. Організаційна структура брокерських фірм (контор). Взаємовідносини біржових посередників з клієнтами. Торгово-економічні стратегії брокерських фірм та брокерів. Винагороди за брокерську діяльність та ефективність її здійснення.

Основи ф'ючерсної торгівлі

Виникнення ф'ючерсної торгівлі. Технологія біржової ф'ючерсної торгівлі. Хеджування угод на біржовому ринку. Концепція хеджування. Спекуляція на біржових торгах. Укладання й виконання угод на купівлю-продаж ф'ючерсних контрактів.

Основи функціонування фондової та валютної бірж.

Фондова біржа і фондовий ринок. Учасники фондового ринку. Цінні папери. Сутність біржової угоди. Валюта й валютний ринок. Види валютного ринку. Головні учасники сучасного валютного ринку. Технологія біржової торгівлі валютою.

11. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА:

1. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Біржа. Біржові операції : термінологічний словник. – Київ. Алерта , 2008. – 186 с.
2. Дудяк Р.П., Бугіль С.Я. Організація біржової діяльності : основи теорії і практикум: навч. посібник. – Львів. Новий світ – 2000 ,2003. – 360 с.

3. Кушнір Т.Б. Економіка і організація біржової торгівлі : навч. посібник. – Х.: ХДУХТ, Консул,2003. – 216 с.

4. Крамаренко В.І. Біржова діяльність : навч.посібник. К.:ЦУЛ,2003. – 264с.

5. Беднарчук М.С., Полікарпов І.С. Біржові товари. – Львів : “Магнолія плюс”,2007. – 365 с.

10. ВИДИ НАВЧАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА МЕТОДИ НАВЧАННЯ:

лекції, семінарські заняття, самостійна робота.

11. МОВА НАВЧАННЯ: **українська**

12. ДИСТАНЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ НАВЧАННЯ: *(за наявності)*